

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA PRÁVA

Dodací podmínky INCOTERMS v mezinárodní obchodní praxi
Terms of Delivery INCOTERMS in International Business Practice

Student: Bc. Martina Ruppenthalová
Vedoucí diplomové práce: prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.

Ostrava 2015

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra práva

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Martina Ruppenthalová**
Studijní program: N6208 Ekonomika a management
Studijní obor: 6208T011 Ekonomika a právo v podnikání
Téma: **Dodací podmínky INCOTERMS v mezinárodní obchodní praxi**
Terms of Delivery INCOTERMS in International Business Practice

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Dodací termíny a obchodní zvyklosti – nastínění vývoje
3. Společnost Massag a. s.
4. Dodací parity INCOTERMS 2010
5. Analýza dodacích doložek v obchodním případě společnosti Massag a.s.
6. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

MACHKOVÁ, H., E. ČERNOHLÁVKOVÁ, A. SATO a kol. *Mezinárodní obchodní operace*. 6. vyd. Praha: Grada Publishing, 2014. 256 s. ISBN 978-80-247-4874-0.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda. *Právo mezinárodního obchodu*. 3. vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2010. 552 s. ISBN 978-80-7357-562-5.

ŠUBERT, Miroslav. *Uplatňování pravidel INCOTERMS 2010 v praxi zahraničního obchodu*. Praha: ICC Česká republika, 2011. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **prof. JUDr. Naděžda Rozehnalová, CSc.**

Datum zadání: 21.11.2014

Datum odevzdání: 25.04.2015

JUDr. Bohuslav Halfar
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

PROHLÁŠENÍ

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 - 8 dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila.

V Ostravě dne 13. 4. 2015


.....
Martina Ruppenthalová

PODĚKOVÁNÍ

Ráda bych touto cestou poděkovala vedoucí diplomové práce prof. JUDr. Naděždě Rozehnalové, CSc. za její rady a čas, který mi věnovala při řešení dané problematiky. Dále bych chtěla poděkovat paní Renatě Řeháčkové za její vstřícnost a čas.

Obsah

1	Úvod	6
2	Dodací termíny a obchodní zvyklosti – nastínění vývoje	9
2.1	Nastínění vývoje lex mercatoria	9
2.2	Vymezení obchodních zvyklostí	11
2.3	Obchodní zvyklosti – vývoj	12
2.4	Vztah mezi obchodními podmínkami a obchodními zvyklostmi	13
2.1	Vztah mezi obchodními termíny a obchodními zvyklostmi	13
2.2	INCOTERMS – historie	14
2.5.1	INCOTERMS 1936	14
2.5.2	INCOTERMS 1953	15
2.5.3	INCOTERMS 1980	16
2.5.4	INCOTERMS 1990	16
2.5.5	INCOTERMS 2000	19
2.5.6	INCOTERMS® 2010	19
2.3	Shrnutí kapitoly	22
3	Společnost Massag a.s.	23
3.1	Historie společnosti	23
3.2	Profil a základní strategie společnosti	25
3.3	Finanční analýza společnosti	27
3.1.1	Poměrové ukazatele	28
3.4	Obchodování společnosti	36
3.4.1	Přepravní možnosti	37
3.4.2	Dodací doložky	38
3.5	Shrnutí	39
4	Dodací parity INCOTERMS 2010	40

4.1	Způsob včlenění dodací doložky INCOTERMS do smlouvy.....	40
4.2	Faktory ovlivňující výběr dodací doložky	41
4.3	INCOTERMS® 2010.....	43
4.3.1	Parity vhodné pro jakýkoliv způsob nebo jakékoliv způsoby přepravy	44
4.3.2	Parity vhodné výhradně pro námořní a říční dopravu	49
4.4	Shrnutí.....	51
5	Analýza dodacích doložek v obchodním případě společnosti Massag, a.s.	53
5.1	Právní režim obchodního případu	53
5.2	Smluvní strany	54
5.3	Obchodované zboží.....	54
5.4	Dodací podmínka	54
5.4.1	Povinnost dodat.....	55
5.4.2	Celní formality	56
5.5	Platební podmínka	56
5.6	Shrnutí.....	56
6	Závěr.....	58
	Seznam použité literatury a pramenů	61
	Odborná literatura.....	61
	Odborná periodika a články.....	63
	Právní předpisy	63
	Internetové zdroje	63
	Ostatní	65
	Seznam zkratk.....	66
	Seznam obrázků, grafů a tabulek	
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	
	Seznam příloh	
	Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2013	1

Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2012	4
Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2011	7
Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2010	10
Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2009	13
Tržby společnosti – tabulky za rok 2009 – 2013	16
Schéma INCOTERMS® 2010	18
Obchodní případ společnosti Massag, a.s.	19

1 Úvod

Pokud chce v dnešní době jakákoliv firma uspět v konkurenčních bojích, měla by se alespoň pokusit hledat možnosti, jak proniknout na mezinárodní trh. Vlivem globalizace, která je charakteristická propojováním a vzájemnou závislostí mezi jednotlivými zeměmi, si už málokterý podnikatel umí představit, jak by fungoval bez obchodu s jinými státy. Proto je také globalizace příčinou stále většího počtu transakcí zboží, kapitálu ale i služeb mezi jednotlivými zeměmi. U firem z velkých, vyspělých zemí je to dáno vývozními možnostmi a trhem. Firmy z malých zemí musí hledat i jiné způsoby dovozu surovin, třeba i nepřímo přes jiné dovozce.

To, na co je nutné upozornit u obchodních transakcí je smluvní volnost. Ta se projevuje ekonomicky ve volnosti výběru smluvního partnera, právně potom v řadě otázek týkajících se formování smluvního vztahu a jeho obsahu. Právě vlivem této liberalizace se zvyšuje i potřeba toky zboží mezi státy ještě více zefektivnit. V současnosti je tato efektivnost závislá nejen na samotném rozvoji přepravy a na propojení jejich jednotlivých druhů (železniční, silniční, říční, námořní aj.), ale i na kontraktaci v částech, kde je to možné a racionální – typicky dodací či platební podmínky. Příkladem takové regulace jsou INCOTERMS, z angl. International Commercial Terms.

INCOTERMS ulehčují práci subjektům obchodujícím v mezinárodním měřítku, a to zejména v transportu zboží za hranice našeho státu. Jsou jakýmsi průvodcem pro vývozce, dovozce, zasilatele apod. Pomáhají odstraňovat nejistotu mezi obchodníky navzájem a předcházejí sporům vznikajícím při nejasně rozdělených právech a povinnostech, které pro obě strany vyplývají z mezinárodní kupní smlouvy.

Diplomová práce je tedy i z výše uvedených důvodů zaměřena na dodací parity INCOTERMS, které patří mezi nestátní prostředky regulace. Záměrem těchto nestátních prostředků je zejména sjednocení a usnadnění postupů v procesu uzavírání zahraničních obchodů.

Cílem této diplomové práce je charakterizovat dodací parity INCOTERMS, analyzovat jejich využívání v bíloveckém podniku Massag, a.s. a demonstrovat výběr vhodných parit na konkrétním obchodním případě této společnosti.

Celá práce je rozdělena do čtyř kapitol. První kapitola je věnována obchodním zvyklostem a dodacím termínům. Je zde nastíněna jakási charakteristika obchodních zvyklostí a také postupný vývoj dodacích termínů od první poloviny minulého století až po současnost.

V této části práce čerpám především z odborné literatury, periodik a také z internetových zdrojů. Cílem této části je seznámení se především s vývojem dodacích termínů.

V další kapitole se v práci zabývám analýzou společnosti Massag a.s. Jsou zde uvedeny základní informace o společnosti, předmět jejího podnikání, postavení společnosti na trhu, její finanční hospodaření v posledních letech, přepravní možnosti, zkušenosti se zahraničním obchodem apod. Analýza je začleněna před teoretický rozbor jednotlivých dodacích parit z toho důvodu, že zjištěné informace a závěry z druhé části práce pak pomohou k výběru vhodných dodacích parit pro danou společnost, popřípadě pro analyzovaný obchodní případ v praktické části. Pro zpracování této části práce využívám interních informací a zdrojů společnosti, jejich internetových stránek a veřejných informací z obchodního rejstříku o analyzované firmě. Cílem této části vzhledem k celkovému cíli je ucelení informací o dané společnosti pro další využití při zpracování praktické části a vyvození závěrů o vhodnosti využívání daných dodacích parit.

Třetí část je věnována teoretickému rozboru dodacích parit INCOTERMS[®] 2010, tedy nejnovější verzi těchto dodacích podmínek. Podrobněji budu analyzovat po seznámení se s povahou společnosti dodací doložky tak, abych zjistila, které z dodacích parit odpovídají nejlépe podmínkám, ve kterých se česká společnost nachází. Dále jak danou dodací doložku vhodně a jasně začlenit do mezinárodní kupní smlouvy nebo objednávky, tzn. jejich správná a věcná formulace. V této části budou především stručně charakterizovány jednotlivé doložky a jejich úloha v mezinárodním obchodu, kromě toho také práva a povinnosti stran kupní smlouvy vyplývajících z těchto doložek a faktory, které ovlivňují výběr vhodné parity. Vedle toho bude upozorněno i na některé právní aspekty, jako je přechod nebezpečí. Informace pro vypracování těchto obecných charakteristik čerpám z odborné literatury, publikací vydávaných Mezinárodní obchodní komorou a také internetových zdrojů. Jejím cílem je zejména podrobněji popsat dodací parity INCOTERMS[®] 2010 vzhledem ke sledované firmě a upozornit na právní aspekty, vyplývající z těchto doložek.

V praktické části je uveden konkrétní obchodní případ, tzn. užití dodací parity INCOTERMS v obchodní transakci společnosti Massag a.s. a její analýza a vyhodnocení vhodnosti užití dodací podmínky, popřípadě doporučení dalších vhodných parit pro daný případ. Informace pro tuto část čerpám z informací od zaměstnanců společnosti.

Pro vypracování praktické části diplomové práce využívám především metodu analýzy a metodu dotazovací, a to zaměstnanců společnosti pro získání potřebných informací. Pro zpracování teoretické části využívám analýzu sekundárních zdrojů a to především odborné literatury.

Diplomová práce by měla potvrdit hypotézu, že společnost Massag a.s. vlivem dlouholetého působení na zahraničním trhu bude využívat v analyzovaném obchodním případě vhodné dodací parity.

Tato práce je zpracovávána dle právního stavu k 1. 1. 2015.

2 Dodací termíny a obchodní zvyklosti – nastínění vývoje

Dodací termíny neboli doložky či podmínky, vznikly na základě obchodních uzancí, tyto termíny byly následně písemně zpracovány a jejich výklad postupně v mezinárodním měřítku sjednocen. Obchodní zvyklosti jsou dále jednou z několika oblastí, kterým se souhrnně nazývá *lex mercatoria*. Nastíněním jeho vývoje je věnován krátce úvod této kapitoly, dále je rozebírán vývoj a vymezení obchodních zvyklostí a především samotná historie dodacích podmínek INCOTERMS (z angl. International Commercial Terms).

2.1 Nastínění vývoje *lex mercatoria*

Obchodní termíny jsou, jak již bylo zmíněno, zpravidla zakořeněny v obchodních zvyklostech. Tyto zvyklosti jsou, mimo jiné, součástí již středověkého *lex mercatoria*¹, které se začalo postupně vytvářet v 11. a 12. století např. v Benátkách, Florencii, Janově nebo ve Frankfurtu, tedy tehdejších v bohatých obchodních centrech. Podstatný význam pro jeho rozvoj měla unifikace práva těchto důležitých tržních míst a vzniku zvláštních arbitrážních soudů, které se řídily systémem obyčejových norem, které byly obchodníky obecně akceptovány. Tyto soudy byly vyhledávány také kvůli jejich relativní rychlosti v rozhodování a minimální formálnosti řízení (Rozeňalová, 2010).

Na konci 17. století se *lex mercatoria* dočkala pozvolné stagnace vlivem rušení trhů místních a vytvářením jednotných trhů národních, tím pádem i vytvářením národních kodexů a následnému pozvolnému konci středověkého *lex mercatoria* (Rozeňalová, 2010). Například v Anglii dochází na počátku 17. století k rušení speciálních soudů, které doposud aplikovaly normy *lex mercatoria*, tedy normy nestátního původu (Havlíček, 2009).

Nicméně rozvoj průmyslové, moderní strojové výroby, mezinárodního obchodování a mezinárodního trhu vůbec v 19. století je spojen s uvědoměním si nedostatečné právní úpravy národních kodexů a také se vznikem standardizovaných podmínek smluv a tzv. formulářových smluv, které nejsou schopny obsáhnout veškeré otázky vztahující se k předmětům smlouvy. Objevuje se tedy stále větší nutnost reagovat na problémy související s mezinárodním obchodem, a to právě vede ke zrodu dalších obyčejových úprav či úprav umělé povahy (Rozeňalová, 1994).

¹ *Lex mercatoria* je mnohdy také označováno jako „Světové právo mezinárodního obchodu“, více viz Rozeňalová, 1994.

Od konce 19. století se začínají objevovat úvahy teoretiků² o nutnosti existence jednotného práva v oblasti mezinárodního obchodu. Obrození těchto myšlenek potom představuje období po II. světové válce, především pak 60. léta 20. století (Rozehnalová, 1994).

Vývoj lex mercatoria od 60. let 20. století je poněkud složitější obsáhnout, tehdejší autoři se především shodují v tom, že je žádoucí tvořit pravidla vztahů mezi obchodníky také jinými subjekty, než jsou státy.

K průkopníkům tzv. nového lex mercatoria patří Clive M. Schmitthoff a A. Goldštajn. První z nich vidí základní charakteristiku lex mercatoria v autonomii vůle stran, zachování zásady, že smlouvy se mají dodržovat³ a rozvoji mezinárodní obchodní arbitráže. Goldštajn potom pro následující vývoj lex mercatoria určil jako primární spolupůsobení právních, ekonomických a sociologických faktorů (Rozehnalová, 2010):

- právních – obecné zásady,
- ekonomických – respektování tržně obchodních metod a
- sociologických – obchodování probíhá v rámci specifického prostředí založeného na profesionalitě a respektu k hodnotám.

Tito myslitelé tak dávají dle Rozehnalové (2010, s. 206-207) myšlenkový základ právu mezinárodního obchodu jako autonomnímu právu. Podle nich však toto právo není zcela nezávislé na národních právech, nýbrž je na tomto právu podmíněně založeno. Nicméně je obchodní praxí rozvíjeno v těch oblastech, kde toho národní zákonodárci, alespoň prozatím, nejsou schopni.

Na rozdíl od předchozího, sociologický směr představovaný francouzskými mysliteli Ph. Kahnem a B. Goldmannem, vychází z Goldmannovy myšlenky, která vyjadřuje názor, že lex mercatoria je svébytný systém obyčejových a spontánních norem nezávislý na státních normách (Rozehnalová, 2010). Protikladem je tzv. **transnacionální** směr, jeho představitelé jsou M. J. Bonell a E. Langen. Hovoří zde o „transnacional commercial law“ tedy, jak uvádí Rozehnalová (2010, s. 208-209), o „souboru všech norem, které platí stejně nebo podobně pro určité právní situace ve sféře alespoň dvou národních jurisdikcí“.

Dle Rozehnalové (1998, s. 943) se v moderní době ujímá termín „transnacionální právo“ s tím, že již nejde o synonymum lex mercatoria. Termínem „transnacionální právo“ jsou nadále nazývány všechny normy, které výlučně **nenáleží** jednomu národnímu právu.

² Např. E. Lambert.

³ Zásada pacta sunt servanda.

Pojem *lex mercatoria* je tak termínem užším. Jde o část nekodifikovaného, obyčejového obchodního práva.

V posledních letech je více než zřejmé, že se upouští od vytváření pravidel typu zvyklostí, protože neodpovídají požadavkům na právní předvídatelnost a určitou jistotu. To ale nevylučuje situace, kdy prvý stupeň tvorby pravidla je spontánní a teprve následně je toto pravidlo písemně zpracováno a dotvořeno např. nějakou mezinárodní organizací. Vzhledem k této skutečnosti tak pravidlo zůstává nadále výrazně elastičtější než normy vytvářené státy. Typickým příkladem takových pravidel jsou právě doložky INCOTERMS.

Transnacionální právo⁴ je tedy pro mezinárodní obchodníky velkým přínosem, poskytuje jim při provádění obchodů větší možnost uplatnění práv a zvyklostí pro tuto oblast typických, současně však nemůže existovat zcela nezávisle na státem tvořeném právu. Je uplatňováno před rozhodčími soudy, typický je Rozhodčí soud před MOK v Paříži.

2.2 Vymezení obchodních zvyklostí

V praxi mezinárodního obchodu se v rámci několika předešlých století zformovaly zvláštní prostředky, které mají za cíl odstraňovat, nebo alespoň minimalizovat rozdíly mezi právními řády jednotlivých zemí a odbourávat tak určitou nejistotu, která je spojena především s kolizním řešením⁵ daných otázek. Tyto prostředky, samozřejmě pokud jsou součástí daného smluvního vztahu, však netvoří obecně závaznou právní normu (na rozdíl od přímých norem), ale vytvářejí právní úpravu pouze mezi smluvními stranami.

Postupem času tak v mezinárodním obchodu nabyly značného významu obchodní uzance. Patří mezi ně různé zvyklosti, ať už v obchodu s určitými surovinami nebo jen použití různých zkratk, výrazů apod. Uplatňují se v právním poměru pokud se na nich strany výslovně dohodly nebo když vyplynuly z okolností při uzavírání dané smlouvy. Obchodní zvyklosti tedy patří mezi nestátní prostředky úpravy právních vztahů mezi obchodníky.

Podle § 558 odst. 2) Nového občanského zákoníku se v právním styku k obchodním zvyklostem zachovávaným v daném obchodním odvětví přihlíží, pokud nejsou v rozporu se zákonem či obsahem smlouvy. Dále rovněž platí, že obchodní zvyklost má přednost před zákonem, který nemá donucující účinky.

Dle článku 9 Úmluvy OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží z roku 1980 jsou smluvní strany vázány kteroukoli zvyklostí, na které se společně dohodly, a praxí, kterou

⁴ Více o transnacionálním právu viz Rozehnalová, 1994.

⁵ Kolizní norma je taková právní norma, která stanoví, jakým právním řádem se bude určitá právní otázka s mezinárodním prvkem řídit.

mezi sebou zavedly. Obchodní zvyklost, na které se strany nepřímo dohodnou ⁶, má mít mimo jiné následující vlastnosti:

- obě strany ji znaly nebo měly znát,
- je v široké míře u podobných smluv v mezinárodním obchodu známá,
- je v příslušném obchodním odvětví zpravidla dodržována,
- má jednoznačný obsah, rozvržení práva a povinností,
- má prostorový prvek – zvyklost místní, národní, mezinárodní.

2.3 Obchodní zvyklosti – vývoj

Zvyklosti se vyvinuly postupem času v rámci jednotlivých oblastí lidské činnosti. Jak již bylo zmíněno, zvyklosti a obyčeje byly součástí středověkého *lex mercatoria* a tvořily jádro nepsaného práva té doby. Vždyť již v 17. století byly obchodní zvyklosti jedním z hlavních pramenů obchodního práva a měly k němu úzkou vazbu (Marek, Žváčková, 2008).

Na naše území se od 19. století uplatňoval princip zakotvený v článku 1 Všeobecného obchodního zákoníku z roku 1863⁷, z něhož bylo zřejmé, že obchodní zvyklosti mají být aplikovány přednostně před obecným občanským právem. To se použilo, až pokud nebylo možné postupovat dle obchodního zákoníku či obchodních uzancí (Marek, Žváčková, 2008).

Zvyklost, v pravém slova smyslu, je ovšem postupem času vytlačena zvyklostmi písemně zachycenými⁸ (Rozeňalová, 2010). Klasická uzance totiž v průběhu staletí vývoje mezinárodního obchodu přestala plnit svou prvotní roli. Z původních zvyklostí, uplatňovaných v obchodním styku, se pravidelným začleňováním do standardizovaných formulářů začaly vytvářet smluvní klauzule (Rozeňalová, 1994). Toto sjednocování probíhalo na různých úrovních. N. Rozeňalová (1994, s. 24) za první stupeň označuje „*unifikaci na úrovni jednotlivých odvětví, kdy vznikají formulářové smlouvy jednotlivých obchodníků a obchodních svazů*“. Druhým stupněm pak označuje unifikaci národní, založenou na činnosti státních soudů. Vidí zde ale také určitý rozpor. Tvrdí, že celistvější a přesnější výklad uvnitř jednoho státu, má za následek dosažení menší jednoty v mezinárodním měřítku.

Obchodní zvyklosti postupem času již nejsou pouze sbírány a začleňovány do standardizovaných smluv, ale dochází ke snaze je dále třídit doplňovat a sjednocovat jejich

⁶ Obecně. Pokud se nedohodnou jinak.

⁷ Zákon č. 1/1863 ř.z., na našem území platil až do roku 1950.

⁸ Některé zvyklosti dokonce musely být potvrzeny státem, byly to např. Burzovní uzance. Za zmínku stojí např. „Ustanovení pro obchod na olomoucké Plodinové burze“ z roku 1923, kde byly zvyklosti zachyceny na celých 65 (!) stranách, což svědčilo o jejich značném počtu.

výklad, především na mezinárodní úrovni. Na tomto poli hraje nejdůležitější roli Mezinárodní obchodní komora v Paříži (Rozeňalová, 2010).

2.4 Vztah mezi obchodními podmínkami a obchodními zvyklostmi

Různá názorovost na tyto dva pojmy spočívá zejména v tom, zda obchodní zvyklosti mají přednost před dispozitivními ustanoveními zákona, mají či nemají přednost i před obchodními podmínkami.

Z ustanovení Nového občanského zákoníku⁹ vyplývá, že jak obchodní zvyklosti, tak obchodní podmínky neslouží jen k výkladu smlouvy, ale spoluurčují i její obsah. Smlouva tedy může odkázat jak na obchodní zvyklosti, tak na obchodní podmínky, případně i na vykládací pravidla. Podle Marka a Žváčkové (2008, s. 67-68) mají obchodní termíny a obchodní zvyklosti tedy stejné postavení a z tohoto hlediska mezi nimi není žádný rozdíl a k tomuto názoru se také přikláním. Odkáže-li smlouva na obchodní podmínky, mají rovněž přednost před dispozitivními ustanoveními zákona.

2.1 Vztah mezi obchodními termíny a obchodními zvyklostmi

Rozdílnost lze sledovat v následujícím. Mezinárodní zvyklosti se lze použít v konkrétním právním vztahu, jestliže se strany na ně výslovně odvolaly, nebo když z okolností vyplývá, že je měly na mysli při uzavírání konkrétní smlouvy. Naopak pro obchodní termíny (INCOTERMS výše zmíněné neplatí. Jsou závazné po dohodě smluvních stran a až jejich řádným včleněním do smlouvy (popř. objednávky) se stávají součástí kupní smlouvy. A jako takové zavazují k povinnostem obě smluvní strany, tzn. prodávající i kupujícího (Kučera a kol., 2003).

Obchodní termíny jsou uměle setříděné a zpracované obchodní zvyklosti, tedy by nemohly vzniknout a existovat bez klasických obchodních zvyklostí. Obchodní zvyklosti by zase na druhou stranu v dnešní době bez setřídění a sjednocení např. mezinárodními organizacemi v podobě obchodních termínů nebyly pro obchodní praxi tak snadno aplikovatelné. Můžeme říci, že obchodní zvyklosti a termíny se tedy vhodně doplňují, přitom ovšem termíny mají zvyklostní základ.

Mezi asi nejznámější a nejvyužívanější obchodní termíny patří INCOTERMS, kterým se budeme nadále v následujícím textu a potažmo i v celé práci věnovat.

⁹ Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník - § 9/2, § 10/2, § 545, § 558/2, §1751-1754

2.2 INCOTERMS – historie

V důsledku velkého rozvoje obchodu po první světové válce bylo stále více usilováno o kodifikaci zvyklostí, aby se zabránilo jejich rozpornému výkladu. Tohoto úkolu se ujala a jako první obchodní termíny zpracovala nevládní organizace - Mezinárodní obchodní komora v Paříži (ICC) v roce 1923. Toho roku vydala „Trade terms“ (neboli „Termes Commerciaux“), definici tehdy šesti nejvíce používaných doložek. Tyto doložky byly:

- FOB - vyplaceně na palubu lodi,
- FAS - vyplaceně na loď (ujednaný přístav nalodění, k boku lodi),
- FOR, FOT - vyplaceně vagón (ujednané místo vypravení),
- Free Delivered CIF - výlohy, pojistné, dopravné placeny (ujednaný přístav určení) a
- C&F - výlohy a dopravné placeny - ujednaný přístav nalodění (ICC, 2015).

Dalším krokem k zavedení jednotného výkladu se stala Varšavsko-Oxfordská pravidla, vydaná ve Varšavě v roce 1928 a revidovaná v Oxfordu roku 1932. Pravidla se ve svých jednadvaceti člancích zabývala úpravou otázek týkajících se dopravy, pojištění a placení v kupní smlouvě na základě dodací podmínky CIF. Tato pravidla, která zahrnovala pouze tuto jednu doložku, upadla časem v zapomnění a bohužel se i přes jejich důkladnost zpracování v praxi příliš nevžila a neuplatnila (Šubert, 2006).

2.5.1 INCOTERMS 1936

Práce na pravidlech byla podnětem pro pokračování prací v rámci MOK, která vytvořila speciální výbor, který měl za úkol dále pracovat na sjednoceném a uceleném dokumentu. (Šubert, 2006). Ta v roce 1936 zpracovala dalších 5 doložek ke stávajícím šesti. Výsledkem bylo přijetí tohoto dokumentu zástupci obchodních komor z jednotlivých 25 zainteresovaných států a vydání jedenácti ucelených pravidel mezinárodního obchodu pod názvem „INCOTERMS 1936“. Na rozdíl od úprav předešlých se nejednalo jen o sesbírání a srovnání zvyklostí, ale o komplexní činnost, kterou lze přirovnat k zákonodárným pracím, tedy sesbírání, utřídění, doplnění či nové vypracování pravidel doplněným uceleným výkladem (Rozehnalová, 2010). INCOTERMS 1936 přijaly s výjimkou Sovětského svazu skoro všechny evropské země vč. bývalého Československa, ze zámorí pak USA, Indie, Indočína a Japonsko. Britské ostrovy byly naopak proti a z toho důvodu se hlasování zdržela i Austrálie (Šubert, 2006). Nutno však dodat, že INCOTERMS nebyly a nejsou mezinárodní

dohodou mající všeobecnou platnost, tudíž nejsou normou mezinárodního ani vnitrostátního práva. Stávají se normou smluvního práva, teprve když smluvní strany danou doložku zahrnou do kupní smlouvy.

2.5.2 INCOTERMS 1953

Po 2. světové válce přistoupil Výbor pro dodací doložky při MOK v Paříži k revizi INCOTERMS 1936 a výsledkem bylo vydání devíti doložek v aktualizovaných INCOTERMS 1953. Tyto doložky jsou následující:

- EXW – ze závodu,
- FOR, FOT - vyplaceně vagón (ujednané místo vypravení),
- FAS - vyplaceně na loď (ujednaný přístav nalodění, k boku lodi)
- FOB - vyplaceně na palubu lodi
- C&F - výlohy a dopravné placeny (ujednaný přístav nalodění),
- CIF - výlohy, pojistné, dopravné placeny (ujednaný přístav určení),
- FREIGHT AND CARRIAGE PAID TO – dopravné placeno do...,
- EX SHIP – z lodi a
- EX QUAY – z nábřeží (clo placeno, ujednaný přístav).

Tato revize byla výsledkem jednání vídeňského kongresu Mezinárodní obchodní komory. Hlavní zásadou revize bylo určit minimální povinnosti smluvních stran u každé doložky a zároveň jim byla ponechána smluvní volnost pro stanovení dalších doplňujících povinností těchto stran, pokud tomu tak chtějí.

Dle poznámek Pohůnka (1975, s. 92) INCOTERMS 1953 uváděly tyto účely:

- *„stanovit soubor mezinárodních pravidel pro výklad nejdůležitějších doložek kupních smluv v mezinárodním obchodním styku,*
- *překlenout rozdíly obchodních zvyklostí v různých zemích a*
- *odstranit nejistotu o použitelném právu, nedostatečnou informovanost a potíže plynoucí z rozdílností výkladu“.*

Toto revidované vydání INCOTERMS ponechává možnost stanovení odkazu na obchodní zvyklosti, avšak v co nejmenší míře (Pohůnek, 1975).

Významnost této revize doložek lze podtrhnout tím, že kromě původních tří verzí – anglicko-francouzské, anglicko-španělské a anglicko-německé je ICC (MOK) vydala již ve více než patnácti překladech, a to v různých částech světa (Pohůnek, 1975).

2.5.3 INCOTERMS 1980

V dalších letech byly INCOTERMS ještě několikrát revidovány, a to v letech 1967, 1976, 1980, a právě v roce 1980 se doložkám dostalo dalším podstatným změnám. Znění mezinárodních výkladových pravidel z tohoto roku dostalo tradičně název INCOTERMS 1980. Mezinárodní obchodní komora vedlo k další revizi několik následujících aspektů. V roce 1976 byla přijata nová doložka FOB Airport, ke konci 70. let MOK navrhla zavedení dalších dvou nových doložek a pozměnění jedné stávající. Dalším faktorem, který přispěl k této revizi, byl rozmach dopravy, infrastruktury a dopravní techniky vůbec. Mezinárodní obchod se přizpůsoboval moderní době i díky dálkovému transferu dat. Docházelo také ke změnám v užití obchodních dokumentů. Bylo proto nutné aktualizovat výklad pravidel tak, aby nedošlo k zaostávání dodacích doložek INCOTERMS za celosvětovou obchodní praxí. Nové vydání INCOTERMS 1980 tedy obsahovalo již 14 doložek: **EXW, FOR/FOT, FAS, FOB, CFR (C & F), CIF, Ex Ship, Ex Quay, DAF** – s dodáním na hranici, **DDP** - s dodáním clo placeno, **FOB letiště** - ujednané letiště odletu, **FRC** – vyplaceně dopravci (ujednaný bod), **DGP** – dopravné placeno do (ujednaný bod určení) a **CIP** – dopravné a pojištění placeno do (ujednaný bod určení) (Klein, 1982).

V tomto období došlo navíc k další významné změně v mezinárodním obchodování. V USA upravovaly internacionální obchodní vztahy uzancemi Revised American Foreign Trade Definitions (RAFTD) z roku 1944. Tamní rozhodující organizace dohlížející nad mezinárodním obchodem však doporučila na tomto území užívat pravidla INCOTERMS 1980, která tu až do tohoto roku neplatila, což následně vedlo k rozšíření pravidel INCOTERMS a zároveň ke sjednocení obchodní praxe i v zámoří (Klein, 1982).

2.5.4 INCOTERMS 1990

Další podstatná revize přišla v roce 1990. Mezinárodní obchodní komora přistoupila k této revizi především z důvodu stále se vyvíjející moderní techniky, především větší využívání elektronické výměny dat a technologie, jak v mezinárodním obchodě, tak především v mezinárodní dopravě (kontejnerová a kombinovaná doprava apod.). Tato verze dodacích termínů obsahovala o jednu doložku méně než verze předešlá. Celkem jich tedy

bylo 13. Především doložky FOR-FOT a FOB letiště byly sjednoceny do jediné doložky FCA – vyplaceně dopravci. Ta pak byla upravena, aby vyhovovala všem druhům dopravy bez ohledu na způsob a kombinací druhů doprav (Pavera a Šubert, 1991).

Při provádění revize doložek bylo nově navrženo, aby byly jednotlivé doložky uspořádány do jednotlivých skupin tak, aby byly lépe čitelné a srozumitelné. Doložky byly seskupeny do čtyř skupin, jak znázorňuje tabulka č. 2.1.

Tab. č. 2.1 – INCOTERMS 1990

INCOTERMS 1990		
SKUPINA	DOLOŽKA	
Skupina E doložka odebrání	EXW	Ze závodu
Skupina F hlavní přepravné neplaceno	FCA	Vyplaceně dopravci
	FAS	Vyplaceně k boku lodi
	FOB	Vyplaceně loď
Skupina C hlavní přepravné placeno	CFR	Náklady a přepravné
	CIF	Náklady, pojištění a přepravné
	CPT	Přeprava placena do
	CIP	Přeprava a pojištění placeny do
Skupina D doložky dodání	DAF	S dodáním na hranici
	DES	S dodáním z lodi
	DEQ	S dodáním z nábreží
	DDU	S dodáním clo neplaceno
	DDP	S dodáním clo placeno

Zdroj: Pavera a Šubert, 1991, s. 10.

První skupina E obsahuje jen jednu doložku, a to EXW – ze závodu, kdy je prodávající povinen jen připravit zboží pro kupujícího ve svém závodě a umožnit mu jej převzít. Druhá skupina F doložky – prodávající je povinen dodat zboží dopravci, kterého jmenoval kupující. Skupina C doložek představuje situace, kdy prodávající musí zajistit přepravní smlouvu, aniž by na sebe v zásadě přebíral nebezpečí ztráty nebo poškození¹⁰, či zničení zboží nebo jakékoliv další náklady způsobené po nalodění a odeslání. A poslední skupina D doložky, kdy prodávající nese všechny rizika s náklady až do dodání do země určení (Pavera a Šubert, 1991).

INCOTERMS 1990 umožňují také nově nahradit obvyklý přepravní doklad (i konosament) elektronickými údaji (EDI), pouze však v případě, že se smluvní strany dohodly na komunikaci elektronickou cestou. Nová revize z devadesátých let umožnila tedy

¹⁰ Pokud ovšem nevznikly nevhodným balením apod.

především elektronickou komunikaci mezi obchodními partnery, což mělo za následek zefektivnění celého procesu, který vedl k naplnění kontraktu.

Struktura a povinnosti kupujícího a prodávajícího byly také nově a přehledněji seřazeny u každé doložky a jsou znázorněny pomocí tabulky 2.2. Dále se jednotlivé doložky členily dle použitelnosti v závislosti na způsobu dopravy, přičemž jen některé se daly použít pro všechny způsoby, a naopak jen některé jen pro určitou dopravu. Členění je v tabulce 2.3.

Tab. č. 2.2 – Povinnosti prodávajícího a kupujícího - INCOTERMS 1990

A	Povinnosti prodávajícího	B	Povinnosti kupujícího
A1	Dodání zboží podle smlouvy	B1	Placení ceny
A2	Licence, povolení, formality	B2	Licence, povolení, formality
A3	Přepravní smlouva a pojištění	B3	Přepravní smlouva
A4	Dodání	B4	Převzetí
A5	Přechod nebezpečí	B5	Přechod nebezpečí
A6	Rozdělení nákladů	B6	Rozdělení nákladů
A7	Vyrozumění kupujícího	B7	Vyrozumění prodávajícího
A8	Důkaz o dodání, dopravní doklad nebo odpovídající elektronická zpráva	B8	Důkaz o dodání, dopravní doklad nebo odpovídající elektronická zpráva
A9	Kontrola – balení – značení	B9	Kontrola zboží
A10	Jiné povinnosti	B10	Jiné povinnosti

Zdroj: Pavera a Šubert, 1991, vlastní zpracování.

Tab. č. 2.3 – Druhy dopravy v souvislosti s INCOTERMS 1990

Druh dopravy a odpovídající doložky INCOTERMS 1990	
Jakýkoliv druh dopravy včetně kombinované	EXW ze závodu (ujednané místo) FCA vyplaceně dopravci (ujednané místo) CPT přeprava placena do (ujednané místo určení) CIP přeprava a pojištění placena do (ujednané místo určení) DAF s dodáním na hranici (ujednané místo) DDU s dodáním clo neplaceno (ujednané místo určení) DDP s dodáním clo placeno (ujednané místo určení)
letecká doprava	FCA vyplaceně dopravci (ujednané místo)
železniční doprava	FCA vyplaceně dopravci (ujednané místo)
Námořní a vnitrozemská doprava	FAS vyplaceně k boku lodi (ujednaný přístav nalodění) FOB vyplaceně loď (ujednaný přístav určení) CFR náklady a přepravné (ujednaný přístav určení) CIF náklady, pojištění a přepravné (ujednaný přístav určení) DES s dodáním z lodi (ujednaný přístav určení) DEQ s dodáním z nábřeží (ujednaný přístav určení)

Zdroj: Pavera a Šubert, 1991, s. 18.

2.5.5 INCOTERMS 2000

Zatím k předposlední revizi těchto dodacích podmínek došlo v roce 2000. Výkladové parity INCOTERMS 2000 svou strukturou odpovídaly těm z roku 1990. Obsahují rovněž 13 stejnojmenných dodacích doložek, které jsou rozděleny do čtyř skupin (Carr a Stone, 2014). Nedošlo ani k výrazným změnám ve výkladu povinností kupujícího a prodávajícího, které jsou rozčleněny do skupin A a B (viz tabulky v předchozí kapitole). K významným změnám došlo jen u doložek DEQ, FCA a FAS.

Pravidlo FCA se liší jen v maličkostech ohledně povinnosti dodání. Tato povinnost (A1) je splněna, v případě, že ujednaným místem je objekt prodávajícího, v okamžiku naložení na dopravní prostředek dopravce. Pokud se ale ujednané místo liší od objektu prodávajícího, je dodání splněno předáním zboží dopravci na dopravním prostředku prodávajícího s tím, že vykládku v tomto místě má už na starosti v zásadě kupující. U doložky FAS, ovšem nastala významná změna. Celní odbavení za účelem vývozu už nemá na starosti kupující, ale náklady a rizika s tímto spojené nyní nese prodávající. U doložky DEQ nastala opačná změna, než u doložky FAS, kdy povinnost obstarat a uhradit celní odbavení zboží pro účely dovozu přechází naopak z prodávajícího na kupujícího (Machková a kol., 2010).

2.5.6 INCOTERMS® 2010

V historii k poslední změně dodacích doložek došlo v roce 2010. V účinnost tato inovovaná verze vstoupila 1. 1. 2011 pod názvem INCOTERMS® 2010¹¹. K této revizi přispěly zejména následující faktory:

- liberalizace mezinárodního obchodu,
- stále větší využívání moderních komunikačních technologií a s tím související elektronické obchodování,
- rozšiřování zón volného obchodu,
- přísnější bezpečnostní opatření v souvislosti se zvýšenými riziky mezinárodního podnikání,
- modernější dopravní systémy,
- požadavky podnikatelské praxe a další (Machková a kol., 2014).

¹¹ ® - Tento symbol je u názvu revidovaných INCOTERMS používán z toho důvodu, aby se zdůraznila ochranná známka registrovaná ICC.

INCOTERMS® 2010 obsahují již jen 11 doložek, oproti předchozí verzi, která obsahovala doložek 13. Byly vypuštěny obsahově značně podobné 4 doložky (DAF, DES, DEQ, DDU), tyto pak byly nahrazeny doložkami DAT – s dodáním do terminálu, a DAP – s dodáním do určitého místa (Carr a Stone, 2014).

Ke změně došlo i při dělení doložek. Už nejsou nadále děleny do čtyř skupin (C, D, E, F), ale jsou rozčleněny do skupin dvou dle způsobu přepravy. Sedm doložek je tedy možno využít pro všechny druhy přepravy a čtyři doložky se mohou využívat jen pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu, jak můžeme vidět v tab. 2.4.

Také u výčtu povinností stran kupní smlouvy nastalo oproti předchozím verzím pár změn. Povinnosti kupujícího a prodávajícího jsou uvedeny v tab. 2.5. Tyto povinnosti mohou vykonávat buď strany smlouvy, nebo mohou být výkonem určených povinností pověřeny třetí strany (dopravci a jiné subjekty).

Tab. č. 2.4 – Doložky INCOTERMS® 2010 dle druhu přepravy

INCOTERMS® 2010			
Doložky vhodné pro všechny druhy přepravy	EXW	EX Works	Ze závodu
	FCA	Free Carrier	Vyplaceně dopravci
	CPT	Carriage paid to	Přeprava placena do
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	Přeprava a pojištění placeny do
	DAT	Delivered at Terminal	S dodáním do terminálu
	DAP	Delivered at Place	S dodáním do určitého místa
	DDP	Delivered Duty Paid	S dodáním clo placeno
Doložky vhodné pro námořní a vnitrozemskou vodní přepravu	FAS	Free Alongside Ship	Vyplaceně k boku lodi
	FOB	Free on Board	Vyplaceně loď
	CFR	Cost and Freight	Náklady a přepravné
	CIF	Cost Insurance and Freight	Náklady, pojištění a přepravné

Zdroj: Machková, Černošlávková a Sato, 2014, s. 64-65.

Tab č. 2.5 – Povinnosti prodávajícího a kupujícího - INCOTERMS® 2010

A	Povinnosti prodávajícího	B	Povinnosti kupujícího
A1	Všeobecné povinnosti prodávajícího	B1	Všeobecné povinnosti kupujícího
A2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality	B2	Licence, povolení, bezpečnostní opatření a další formality
A3	Přepravní smlouvy a pojištění	B3	Přepravní smlouvy a pojištění
A4	Dodání	B4	Převzetí dodávky
A5	Přechod rizik	B5	Přechod rizik
A6	Rozdělení nákladů	B6	Rozdělení nákladů
A7	Vyrozumění kupujícího	B7	Vyrozumění prodávajícího
A8	Dokumenty prokazující dodání zboží	B8	Důkaz o převzetí dodávky
A9	Kontrola – balení – značení	B9	Kontrola zboží
A10	Informační podpora a s ní spojené náklady	B10	Informační podpora a s ní spojené náklady

Zdroj: Machková, Černohlávková a Sato, 2014, s. 63-64.

INCOTERMS® 2010 je možné použít nejen pro mezinárodní obchod, ale i pro obchod vnitrostátní. Například v rámci Evropské unie se stává použití podmínek jednodušším. Dále v souvislosti s rozvojem elektronického obchodování INCOTERMS® 2010 umožňují stranám nadále využívat elektronické doklady, pokud se na nich dohodnou, anebo je jejich používání pro danou situaci obvyklé – tedy pokud je to zvyklost, elektronické doklady pak mají stejné postavení jako doklady papírové. Tato verze INCOTERMS řeší rovněž otázky pojištění, v souladu s nejnovějším vydáním doložek Institute Cargo Clauses¹². Dbá se více na bezpečnostní opatření při pohybu zboží, které nesmí představovat ohrožení na životě nebo majetku, a to z důvodů jiných než vyplývají z přirozené povahy zboží. Nová INCOTERMS se rovněž snaží zamezit dvojímu placení manipulačního poplatku. Dochází k němu při manipulaci se zbožím a překládáním, kdy tyto náklady jsou většinou zahrnuty v konečné kupní ceně, ale dopravce je navíc mnohdy účtuje ještě kupujícímu (Machková a kol., 2014, Šubert, 2011).

Nutno říci, že novým vydáním doložek INCOTERMS se neruší platnost dosavadních vydání těchto termínů (nemají povahu právní normy, která by rušila platnost normy předešlé), i když ICC doporučuje po 1. lednu 2011 využívat INCOTERMS® 2010 (Koukal, 2005). Je však potřeba, aby strany do kupní smlouvy uvedly, kterou verzi mají na mysli, aby se vyhnuly případným nejasnostem. Tedy zda např. využijí doložku FCA dle INCOTERMS 2000, INCOTERMS® 2010, či verzí ještě starších.

Jednotlivé doložky INCOTERMS® 2010 jsou podrobněji vysvětleny v kapitole 4.

¹² Soubor podmínek pro pojištění nákladů vydaných Institutem londýnských pojišťovatelů (Institute of London Underwriters), více viz např. ŠUBERT, 2011, S. 13.

2.3 Shrnutí kapitoly

Dodací podmínky INCOTERMS platí za písemně zpracované obchodní zvyklosti. Ty jsou pak součástí lex mercatoria, které se vyvíjelo zhruba od 11. století v bohatých obchodních centrech světa (především v bohatých městech Evropy, popřípadě Asie) a které se stále ještě vyvíjí. Jako právo rozhodné je přímo používáno před některými rozhodčími soudy. Jinak před soudy obecnými v rámci rozhodného práva, resp. jeho kogentních norem.

Dodacím termínům INCOTERMS položila základ nestátní organizace - Mezinárodní obchodní komora v Paříži v roce 1923, když vydala soubor šesti nejpoužívanějších doložek pod názvem „Trade Terms“, tak jak se vykládaly v různých státech světa. Teprve až v roce 1936 však MOK přidala dalších 5 doložek a vznikl soubor jedenácti ucelených mezinárodních dodacích pravidel pod názvem „INCOTERMS 1936“. Dalších revizí se termíny dočkaly zhruba v rozmezích deseti let - v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 a zatím poslední revize proběhla v roce 2010, kdy tuto MOK vydala pod názvem INCOTERMS® 2010. Tato verze obsahuje 11 ucelených doložek. Mezinárodní obchodní komora přidala k názvu poslední verze INCOTERMS symbol ®, aby zdůraznila ochrannou známku. Revidované verze všech termínů však neruší platnost verzí předchozích (vysvětleno výše), je však nutné, aby strany smlouvy včlenily k dodací doložce, o jakou verzi termínů se jedná.

Cíl kapitoly byl tedy naplněn. Byl stručně nastíněn vývoj lex mercatoria, jehož součástí jsou obchodní zvyklosti a především pak vývoj dodacích termínů od první poloviny minulého století.

3 Společnost Massag a.s.

Massag, a.s. je akciová společnost sídlící v Moravskoslezském kraji, konkrétněji v okrese Nový Jičín ve městě Bílovec. Právní forma společnosti je akciová společnost. Má 663 670 ks kmenových akcií na jméno v listinné podobě ve jmenovité hodnotě 260,00 Kč. Základní kapitál činí 172 554 200,- Kč a zaměstnává v průměru kolem 200 - 250 pracovníků. Veškerá výroba společnost probíhá v České republice. Vyrábí technické výlisky z plechů a drátů, pojízdné klece, palety a podstavce, konstrukce pro výlohy, vitríny, nákupní košíky, vozíky, drátěný program, autopříslušenství a také drobné kovové zboží, jako jsou sedlářské duté nýty, obuvní háčky, kroužky a mnoho dalšího. Massag, a.s. provádí rovněž galvanické zinkování, mědění, cínování a podobné úpravy povrchů kovů.

Společnost se mimo jiné zabývá i zahraničně obchodní činností. V roce 2004 dokonce získala ocenění „Subdodavatel roku“, které se uděluje nejlepším českým dodavatelům. Toto ocenění předává agentura CzechInvest společně se Sdružením pro zahraniční investice – AFI ve třech kategoriích:

- Největší kontrakty uzavřené za asistence agentury CzechInvest – kritérium je objem uzavřených kontraktů v daném roce,
- Nejlepší společnost z Programu rozvoje českých dodavatel – kritériem je plnění akčního plánu, který firma vypracovala v rámci programu,
- Společnost s největším růstem v rámci Programu rozvoje českých dodavatelů – kritérium je nejvyšší meziroční nárůst obrátu firem (www.czechinvest.org, ©1994-2015).

A právě v první kategorii v roce 2004 – Největší kontrakty uzavřené za asistence agentury CzechInvest získala společnost Massag a.s. první místo za kontrakt s firmou Clares Merchandise Handling Equipment z Velké Británie, kde dodávala jimi vyrobené nákupní vozíky a regály.

3.1 Historie společnosti

Základy této společnosti položil již v roce 1828 vídeňský podnikatel, a to sice Mathias Salcher, který v tomto roce dostal povolení k živnosti – koncesi k výkonu tkalcovského řemesla a založil si ve Vídni vlastní dílnu. Vzhledem k velké úspěšnosti v podnikání,

Obr. 3.1 – Logo Salcher



zdroj: Sehnal a Palička, 2013

se o zhruba třicet let později, v roce 1859, rozhodl do firmy přibrat své čtyři, již dospělé, syny a založit společnost Mathias Salcher und Sohn - což v češtině znamená Matyáš Salcher a Synové (Myška, 2003).

V roce 1865 byla založena pobočka firmy Matyáš Salcher a synové v Bílovci. A právě v Bílovci probíhala hlavně výroba knoflíků. V tomto odvětví neměla firma takřka žádnou konkurenci. Knoflíky proslavily později firmu Mathiase Salchera po celém světě, a to především v Americe. V roce 1870, byl již podnik označován jako „*Továrna na výrobu látkových a kovových knoflíků*“. Tento původní produkt tvořil po dlouhá léta základní plán výroby v Bílovci a knoflíky se tak zejména vyráběly až do roku 1949. Salcherův výrobní program se však začal postupně rozšiřovat (www.massag.com, 2009a).

Obr. 3.2 – Logo Massag, a.s.



zdroj: Interní materiály podniku
Massag, a.s.

Mezi léty 1873 - 1876 dochází k rozšiřování výroby a sortimentu a firma se tak ve svém odvětví, dostává na přední místa a v roce 1878 dochází k registraci ochranné známky Massag. V roce 1910 pak vzniká akciová společnost a nese název MASSAG, a.s. (zkratka pochází z názvu původní firmy - Mathias Salcher und Sohn Aktiengesellschaft). Předmětem podnikání, zůstávala stále výroba knoflíků, dále pak přezek, vč. kovového a tkalcovského zboží. Sídlo firmy bylo ovšem stále ve Vídni, ale hlavní výroba již probíhala u nás, v Bílovci (Sehnal a Palička, 2013).

Zákon o nostrifikaci¹³ z roku 1919, však majitele firem úředně donutil zahraniční sídla a vedení podniků působících na našem území převést na území Československa. Tedy i podnik Massag a.s. v roce 1921 přesunul své sídlo do Bílovce. Šlo tehdy o jeden z prostředků posílení hospodářské samostatnosti našeho státu. V této době se již začíná používat i český název firmy - Matyáš Salcher a synové, akciová společnost (Myška, 2003).

Podnik Massag a.s. v Bílovci končí již v prvním poválečném roce, kdy po znárodnění byla firma v roce 1946 začleněna pod vedení národního podniku Koh-i-noor, spojené průmyslové závody, Praha. Od té doby převzal závod v Bílovci tento název - Koh-i-noor, nicméně i přes tuto skutečnost, byly výrobky i nadále označovány značkou MASSAG (www.massag.com., 2009a).

V roce 1953 se výroba zaměřuje zejména na výrobu drobného kovového zboží, které dosahuje až 70% produkce. V padesátých letech se začala nově rozjíždět výroba psacích per,

¹³ Zákon č. 12/1920 Sb. z. a n, zákon o podnicích, které mají sídlo mimo území československého státu.

kteřá dosáhla svého vrcholu v roce 1960. Postupně se výrobní program také rozšiřuje o výrobu kroužků pro boty, háčků, kování pro koženou galanterii, klíčové kroužky, nacípavače dýmek, kufrové kování, apod. (www.massag.com, 2009a).

Spolu se stále větším rozmachem výroby automobilů v druhé polovině 20. století v české Mladé Boleslavi se v podniku rozjela i výroba autopříslušenství a dílů pro osobní automobily, která zde pokračuje dodnes.

V roce 1990 byla akciová společnost Massag znovu založena, jako nástupce Koh-i-noor Bílovec. V devadesátých letech byla vystavěna nová galvanovna, bohužel se náročná výstavba promítla do ztráty pozice v dodávkách do automobilového průmyslu. Firma si však dokázala udržet své tradiční postavení na exportních trzích (www.massag.com, 2009a).

V současnosti bude pod obchodní značkou MASSAG tato firma téměř již 160 let podnikat a úspěšně dodávat své produkty na více než 40 trhů z celého světa. Jak je vidět i na obrázcích 3.1 a 3.2 firma si zakládá na tradicích, postavení a historii, a proto je i současné logo vizuálně velice podobné tomu původnímu.

3.2 Profil a základní strategie společnosti

Společnost MASSAG, a.s. vyvíjí své podnikatelské aktivity ve třech základních tržních segmentech, které se od sebe liší jak historií, tak celkovým podílem na objemu výkonů a hospodářských výsledků společnosti. Tři zmiňované segmenty jsou následující:

- drobné kovové výrobky,
- komerčně nabízené povrchové úpravy,
- logistické a manipulační prostředky a vybavení prodejen v oblasti retail (Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2013).

Drobné kovové výrobky (obuvní kování, jako jsou přezky, háčky, obuvní kroužky, nýty apod.) jsou pro společnost nejvíce charakteristické a představují tradiční obor podnikatelské činnosti. V minulosti byl tento segment považován za útlumový, nicméně v posledních letech dochází k oživení tohoto trhu a drobné výrobky představují stabilní, ale bohužel ne nejvýznamnější část výrobního portfolia společnosti.

Druhým tržním segmentem jsou komerčně nabízené povrchové úpravy, které postupně nabývají na významu a nacházejí se tak ve stádiu růstu. Tato činnost je doplňkem

povrchových úprav realizovaných na vlastních výrobcích a vedení společnosti očekává její postupný rozvoj.

Třetím, pro společnost nejvýznamnějším tržním segmentem jsou logistické a manipulační prostředky a vybavení prodejen supermarketů. V tomto segmentu se nachází základní bod podnikatelských aktivit společnosti a vedení rovněž očekává jeho rozvoj a pozvolný růst.

V předešlých letech společnost zaznamenala pozvolný růst v segmentu B2B, který umožňuje optimálně využívat výrobní a technologické kapacity ostatních segmentů, především pak CNC ohýbání trubek, profilů, drátů a svařování.

Základní strategií společnosti je tedy diverzifikace podnikatelských činností s cílem rozšiřovat růst jednotlivých segmentů za účelem dosahování vyššího podílu na trhu.

Tabulka č. 3.1 ukazuje vývoj tržeb základních segmentů produkce, na které se společnost Massag, a.s. zaměřuje. Můžeme vidět, že se jejich vývoj za posledních pět let (2009 – 2013) proměňuje především u segmentu logistických a manipulačních prostředků a vybavení prodejen v oblasti retail. V roce 2012 dosáhly prudkého nárůstu a o rok později sice mírně poklesly, ale i přesto představují pro další produkci společnosti onen základní bod výroby.

Tradiční drobné kovové výrobky a povrchové úpravy však také představují nemalé příjmy do firemní pokladny. Drobné kovové výrobky jsou tradičním a řekněme již ustáleným zdrojem příjmů. Vývoj tržeb a s tím spojený prodej těchto výrobků se nijak prudce nemění. To samé se dá říci i o úseku povrchových úprav, přestože za poslední roky mírně tržby klesly, společnost předpokládá jejich opětovný růst.

Tab. č. 3.1 – Tržby tří základních tržních segmentů za léta 2009-2013

Tržby za rok v tis. Kč	2009	2010	2011	2012	2013
Drobné kovové výrobky	76 286	80 868	69 122	70 963	70 124
Oblast retail	37 095	70 054	52 191	170 895	122 441
Povrchové úpravy	26 766	29 551	22 405	16 838	14 152
Tržby za tyto úseky celkem	140 147	180 473	143 718	258 696	206 717

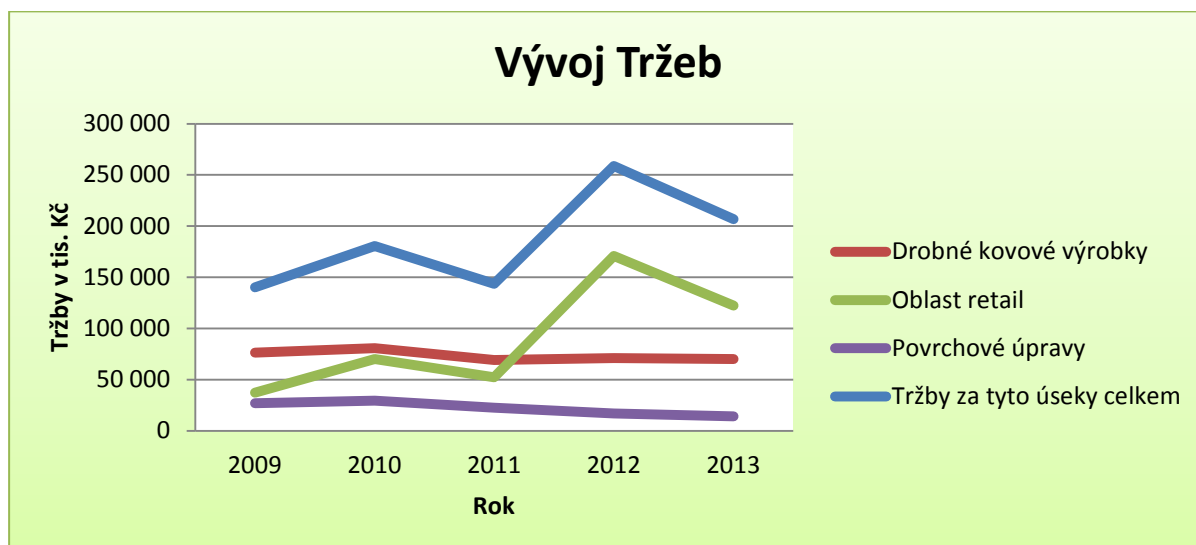
Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

Graf č. 3.1 představuje grafické zobrazení tabulky uvedené výše, je z něj na první pohled jasné, který segment je momentálně nejvíce výhodný a který naopak představuje pomyslnou „dojnou krávu“¹⁴ pro společnost.

¹⁴ Dojná kráva – prvek z BCG matice, která znázorňuje jednotlivé produkty, dle pozice v portfoliu firmy.

Nutno říci že zmíněná tabulka, ani graf nepředstavují celkové tržby podniku, zanedbatelné ostatní tržby zde nejsou uvedeny.

Graf č. 3.1 – Grafické zobrazení tržeb základních tržních segmentů za léta 2009-2013



Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

3.3 Finanční analýza společnosti

Finanční analýza je metodou, kterou se zkoumá finanční hospodaření podniku, jeho tzv. finanční zdraví. Při této metodě se získaná data třídí, seskupují, mezi sebou poměňují, hledají se souvislosti mezi těmito daty a určuje se jejich vývoj (Sedláček, 2007). Zjednodušeně informace získané pomocí této analýzy umožňují vedení podniku (ale i dalším uživatelům) dospět jak k závěrům o jejich hospodaření s podnikovým kapitálem, tak o samotné finanční situaci podniku v minulých letech a poskytují podklad pro další rozhodování managementu v letech následujících.

Primární zdroj informací pro zpracování finanční analýzy je účetní závěrka. Ta se sestavuje buď jako řádná, mimořádná, nebo mezitímní účetní závěrka. Řádnou účetní závěrku podniky sestavují k poslednímu dni běžného účetního období, je tedy nejčastější. V ostatních případech se sestavuje mimořádná účetní závěrka, závisí to tedy na mimořádných okolnostech (např. při vstupu podniku do insolvence). Mezitímní účetní závěrka se sestavuje pro případ vyjádření ocenění majetku, např. při přeměně společnosti (Vochozka, 2011).

Dalším zdrojem při zpracování finanční analýzy je výroční zpráva. Zpracovávají ji podniky, které podléhají auditu podle §21 zákona č. 563/1991 Sb., o účetnictví. Musí obsahovat kromě náležitostí pro účetní závěrku (účetní výkazy - rozvaha, výkaz zisků a ztrát,

přílohu, popř. vyžaduje-li to zákon přehled o peněžních tocích - výkaz cash flow) i další náležitosti uvedené v druhém odstavci tohoto paragrafu.

Vzhledem k tomu, že společnost Massag, a.s. podléhá auditu dle §20 výše zmíněného zákona i ona sestavuje výroční zprávu. A právě z těchto interních dokumentů za léta 2009 až 2013 (přílohy č. 1 až 6 – VZZ a Rozvahy) vychází i zpracování finanční analýzy, pro kterou jsou využity poměrové ukazatele, dále vycházím z informací, které mi poskytli zástupci společnosti.

3.1.1 Poměrové ukazatele

Mezi elementární nástroje finanční analýzy patří analýza poměrových ukazatelů. Tyto ukazatele jsou stanoveny na základě již zmíněných účetních výkazů. Poměrové ukazatele charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma či více absolutními ukazateli pomocí jejich podílu. Poměrové ukazatele, kterými se budeme zabývat, tvoří následující základní skupiny:

- ukazatelé rentability,
- aktivity,
- zadluženosti,
- likvidity,
- kapitálového trhu (Vochozka, 2011).

a) Ukazatelé rentability

Též označovány jako ukazatelé návratnosti, výnosnosti apod. Označení ukazatel výnosnosti je asi nejpříhodnější český ekvivalent, protože všechny tyto ukazatele udávají, kolik jednotek, v našem případě korun, ze zisku připadá na jednu jednotku jmenovatele. Do této skupiny musí minimálně spadat čtyři ukazatele, a to rentabilita vlastního kapitálu (**ROE**), rentabilita celkových aktiv (**ROA**), rentabilita tržeb (**ROS**) a rentabilita vloženého kapitálu (**ROCE**).

Rentabilita vlastního kapitálu (vzorec 3.1) vyjadřuje, zda kapitál investovaný jeho vlastníky přináší dostatečný výnos, jinými slovy kolik čistého zisku připadá na 1 Kč investovaného vlastního kapitálu. Pro vlastníky¹⁵ je důležité, aby ROE měl hodnotu vyšší než úroky, které by obdrželi při jiné alternativě investování (např. cenné papíry). Můžeme tedy konkrétně říci, že pokud bude tento ukazatel dlouhodobě nižší než výnosnost např. státních obligací, budou investoři vkládat peníze do těchto obligací a pro podnik to bude znamenat velké problémy, dost možná vedoucích k jeho zániku. ROE by mělo mít hodnotu minimálně

¹⁵ Mohou jimi být akcionáři, společníci a další investoři.

10%. Rentabilita celkových aktiv (vzorec 3.2) vyjadřuje ve svém základním vzorci poměr zisku před zdaněním a nákladovými úroky (EBIT) a aktivy investovanými do podnikání, ať už pochází z cizích nebo vlastních zdrojů. ROA tedy vyjadřuje, kolik korun aktiv připadá na 1 Kč zisku. Její minimální hodnota se doporučuje přibližně 8%. Rentabilita tržeb (vzorec 3.3) charakterizuje, jaký podíl tržeb tvoří zisk před úroky a zdaněním (tzv. EBIT). Minimální požadovaná hodnota ROS by měla být 10%. Rentabilita vloženého kapitálu (vzorec 3.4) vyjadřuje kolik zisku před úroky a zdaněním (EBIT) podnik získal z jedné koruny investovaného kapitálu (Sedláček, 2007, Vochozka, 2011). Žádoucí je tedy co nejvyšší hodnota těchto ukazatelů.

Tab č. 3.2 - Seznam vzorců - ukazatelé rentability

$ROE = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{Vlastní kapitál}}$	(3.1)
$ROA = \frac{EBIT}{\text{Aktiva}}$	(3.2)
$ROS = \frac{EBIT}{\text{Tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb} + \text{Tzžby z prodeje zboží}}$	(3.3)
$ROCE = \frac{EBIT}{\text{Vlastní kapitál} + \text{Rezervy} + \text{Dlouhodobé závazky} + \text{Dlouhodobé bankovní úvěry}}$	(3.4)

Zdroj: Sedláček, 2007, vlastní úprava

Tabulka č. 3.3 a graf č. 3.2 zachycují vývoj jednotlivých ukazatelů rentability za roky 2009 – 2013. Je z nich na první pohled zřejmé, že firmu zasáhla celosvětová finanční krize, ze které se však pomalu dostává. Záporná čísla ukazatelů v letech 2009 – 2011 a 2013 jsou zapříčiněny záporným výsledkem hospodaření, tedy i ukazatele rentability dosahují záporných čísel, což pro společnost není přínosné. V letech 2009 – 2011 byla především ztráta zapříčiněna nízkou poptávkou po zboží mimo jiné i v důsledku krize, v roce 2013 pak částečně vlivem odpisů starých pohledávek, kurzovými ztrátami vlivem intervencí ČNB. Vedení společnosti ale předpokládá, že to nebude mít dlouhodobý charakter. V roce 2012 se společnosti konečně podařilo vyprodukovat zisk díky velkému kontraktu s předním celosvětovým supermarketem (Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2013). Ukazatelé rentability se tedy dostali také do lehce plusových hodnot.

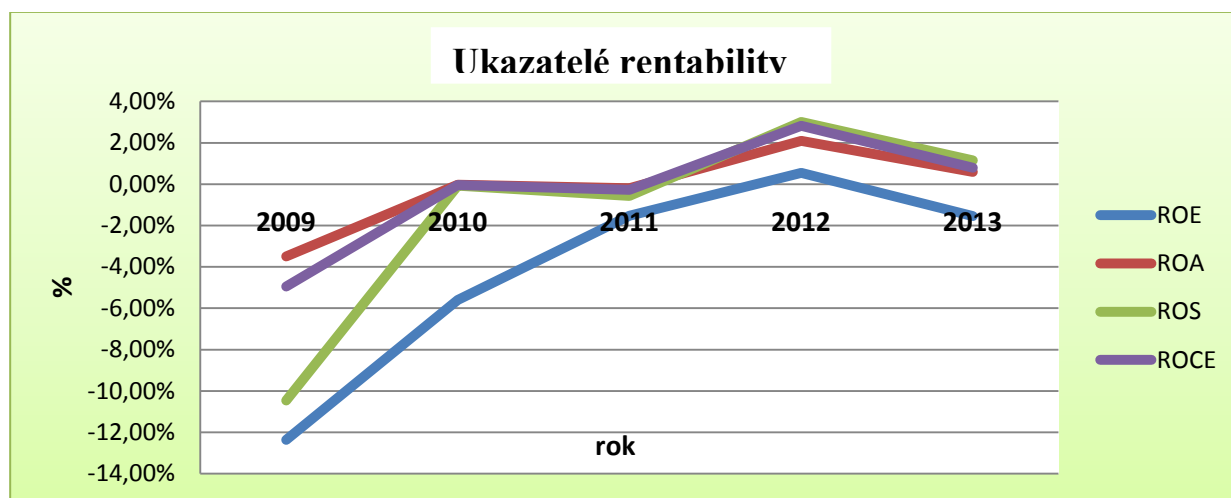
Např. vidíme, že ukazatel ROE v roce 2012 měl hodnotu 0,54%. To znamená, že na 1 Kč investovaného kapitálu připadá 0,54 haléřů zisku a obdobně je to u dalších ukazatelů. A naopak v roce 2011 byla hodnota ROE -1,53%. To znamená, že z jedné Kč vloženého kapitálu byla vytvořena ztráta ve výši cca 1,5 haléře apod.

Tab. č. 3.3 – Ukazatelé rentability podniku Massag, a.s. v letech 2009 - 2013

RENTABILITA	ROK				
	2009	2010	2011	2012	2013
ROE	-12,36%	-5,60%	-1,53%	0,54%	-1,54%
ROA	-3,49%	-0,03%	-0,20%	2,09%	0,59%
ROS	-10,46%	-0,07%	-0,56%	3,01%	1,15%
ROCE	-4,94%	-0,04%	-0,27%	2,82%	0,80%

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

Graf č. 3. 2 – Ukazatelé rentability společnosti Massag, a.s. v letech 2009 - 2013



Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

b) Ukazatelé aktivity

Tyto ukazatele měří, jak efektivně korporace nakládá se svým majetkem. Zda jich má více, než je účelné, tím pádem mu vznikají zbytečné náklady, které snižují zisk, nebo jich má naopak nedostatek. Forma těchto ukazatelů je dvojitá – doba obratu anebo počet obrátů za rok. Tyto ukazatele se obecně vypočítají jako jednotlivé části majetku v poměru k tržbám. **Obrat aktiv** (vzorec 3.5) nám dává informaci, kolikrát se celková aktiva obrátí za rok. Tento ukazatel by měl být, co možná nejvyšší, minimálně by však měl dosahovat hodnoty 1. **Obrat zásob** (vzorec 3.6) udává informaci, kolikrát jsou jednotlivé zásoby v průběhu roku prodány a znovu naskladněny. Hodnota by se měla pohybovat alespoň kolem oborového průměru obratu zásob. Když je vyšší, nemá firma zbytečné nelikvidní zásoby, které by vyžadovaly přebytečné financování. Když je nižší, vlastní podnik přebytné zásoby, které jsou neproduktivní a vyžadují další financování. **Doba obratu pohledávek** (vzorec 3.8) dává informaci, za jak dlouho (za kolik dní) jsou připsány peněžní prostředky na účet podniku od doby vystavení

faktury na zboží, či služby. Pokud je doba delší poskytuje se dle obchodní protistraně bezplatný úvěr a naopak. **Doba obratu závazků** (vzorec 3.8) naopak udává, jaká je platební morálka podniku vůči svým věřitelům. Informuje tedy, kolik dní uplyne od nákupu např. zásob a jejich úhradou. **Doba obratu zásob** (vzorec 3.7) udává počet dní, po které jsou vázány zásoby do jejich spotřeby nebo prodeje (Sedláček, 2007, Vochozka, 2011).

Tab. č. 3.4 – Seznam vzorců – ukazatelé aktivity

$\text{Obrat aktiv} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Celková aktiva}}$	(3.5)
$\text{Obrat zásob} = \frac{\text{Tržby}}{\text{Zásoby}}$	(3.6)
$\text{Doba obratu zásob} = \frac{\text{Zásoby}}{\text{Tržby}/360}$	(3.7)
$\text{Doba obratu pohledávek} = \frac{\text{Pohledávky}}{\text{Tržby}/360}$	(3.8)
$\text{Doba obratu závazků} = \frac{\text{Závazky}}{\text{Tržby}/360}$	(3.9)

Zdroj: Vochozka, 2011, vlastní úprava

V tabulce č. 3. 3 jsou zachyceny výpočty ukazatelů aktivity za léta 2009 – 2013. Obrat aktiv byl nejvyšší v roce 2012. Hodnota činila 0,69, ukazatel ale nikdy nedosáhl požadované hodnoty alespoň 1. To znamená, že se celková aktiva za sledované období promítly do tržeb méně jak 1 krát a jsou tedy v podniku vázány déle než jeden rok.

Obrat zásob dosáhl nejpříznivější hodnoty taktéž v roce 2012, kdy se zásoby obrátili více než třikrát, tzn., že byly více než třikrát během jednoho roku prodány a znovu naskladněny. Nejhorší situace byla v letech 2009 a 2011, kdy obrat zásob dosahoval hodnoty 1,87. V roce 2012 byla nejlepší hodnota i pro dobu obratu zásob. Ukazuje, že zásoby byly v podniku vázaný do jejich spotřeby 111 dní. Nejhorších hodnot dosahovala v roce 2011.

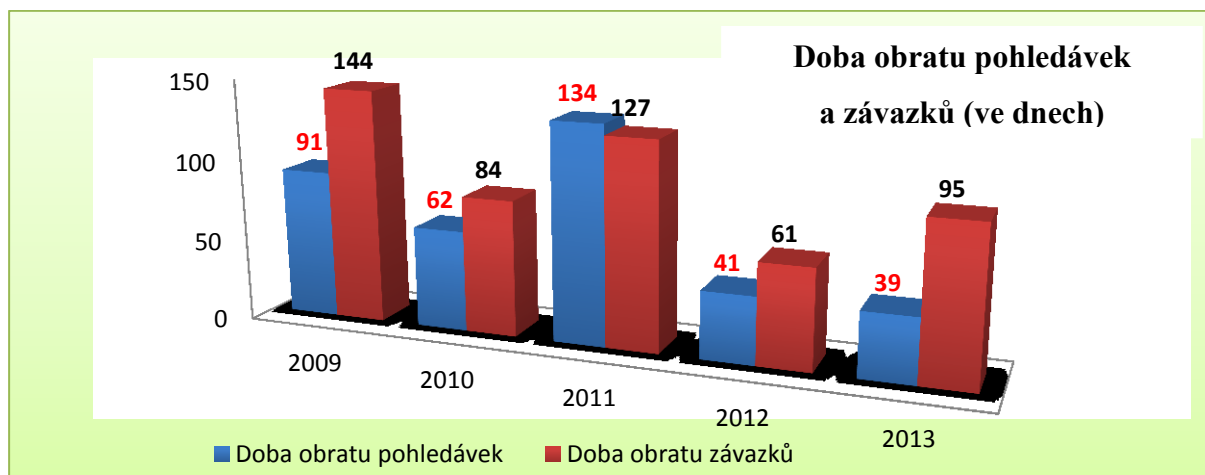
Tab. č. 3. 5 – Ukazatelé aktivity podniku Massag, a.s. v letech 2009 - 2013

UKAZATEL AKTIVITY	ROK				
	2009	2010	2011	2012	2013
Obrat aktiv	0,33	0,44	0,35	0,69	0,52
Obrat zásob	1,87	2,50	1,87	3,26	2,01
Doba obratu zásob (ve dnech)	192	148	193	111	179
Doba obratu pohledávek (ve dnech)	91	62	134	41	39
Doba obratu závazků (ve dnech)	144	84	127	61	95

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

Doba obratu (splatnosti) pohledávek byla za sledované období až na jeden případ (rok 2011) vždy nižší než doba obratu závazků. Tato situace je pro podnik vždy žádoucí, protože může bezúročně čerpat dodavatelských úvěrů. Názorněji tento stav představuje graf č. 3.3.

Graf č. 3.3 – Doba obratu pohledávek a doba obratu závazků společnosti Massag, a.s. v letech 2009 - 2013



Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

c) Ukazatelé zadluženosti

Tyto ukazatelé udávají vztah mezi vlastními a cizími zdroji financování podniku. Zadluženost však nemusí ještě znamenat negativní dopad na podnik. Její růst může přispět k celkové rentabilitě a tím zvýšit tržní hodnotu podniku. Na druhou stranu vysoká zadluženost zvyšuje riziko finanční nestability podniku. K analýze slouží mnoho ukazatelů, např. **Celková zadluženost** (vzorec 3.10). Vypočte se jako podíl celkového cizího kapitálu a celkových aktiv. Hodnoty tohoto ukazatele by měly být co nejnižší, protože to znamená větší podíl vlastního kapitálu, tím mají věřitelé větší bezpečnost pro potenciální ztráty v případě likvidace. Navíc to znamená možnost lépe získávat finanční zdroje než pro podnik s vysokou hodnotou tohoto ukazatele. **Míra zadluženosti** (vzorec 3.11) je podstatným ukazatelem pro banku z hlediska poskytnutí úvěru. Cizí kapitál by neměl překročit 1,5 násobek hodnoty vlastního kapitálu. Nejvhodnější stav je nižší hodnota cizích zdrojů než zdrojů vlastních. **Úrokové krytí** (vzorec 3.12) udává, kolikrát převyšuje zisk placené úroky. To znamená, že alespoň část zisku by měla stačit na pokrytí nákladů na vypůjčený kapitál. Čím vyšší je tento ukazatel, tím vyšší je stabilita finanční situace ve firmě. Je-li hodnota ukazatele 1, znamená to, že celý zisk je třeba na pokrytí úroků. **Úrokové zatížení** (vzorec 3.13) vyjadřuje, kolik % ze zisku odčerpávají placené úroky. Tento ukazatel by neměl přesáhnout hranici 40%. **Koeficient samofinancování** (vzorec 3.14) je opakem celkové zadluženosti (platí, že jejich

součet je roven 100%). Udává, do jaké míry je firma schopna pokrýt svůj provoz a potřeby z vlastních zdrojů. Je vyjádřením finanční stability a samostatnosti firmy (Sedláček, 2007).

Tab. č. 3.6 – Seznam vzorců – ukazatelé zadluženosti

$\text{Celková zadluženost} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Aktiva}}$	(3.10)
$\text{Míra zadluženosti} = \frac{\text{Cizí zdroje}}{\text{Vlastní kapitál}}$	(3.11)
$\text{Úrokové krytí} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Nákladové úroky}}$	(3.12)
$\text{Úrokové zatížení} = \frac{\text{Nákladové úroky}}{\text{EBIT}}$	(3.13)
$\text{Koeficient samofinancování} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{Celková aktiva}}$	(3.14)

Zdroj: Sedláček, 2007, vlastní úprava

V tabulce č. 3.7 jsou zobrazeny ukazatelé zadluženosti společnosti Massag, a.s. Celková zadluženost je ve všech letech nad 50%, tedy poměrně vysoká, což by pro podnik mohlo znamenat obtížnější získávání dalších finančních zdrojů a věřitelů. Míra zadluženosti je také vysoká, stále je větší zastoupení cizího kapitálu, i když vlastní kapitál nepřekračuje doporučenou hranici 1,5 násobku toho cizího. Záporné hodnoty jsou zapříčiněny zápornou hodnotou zisku (ztrátou). Podnik tedy není schopen krýt náklady na vypůjčený kapitál jen ze svého zisku. Podařilo se mu to pouze v roce 2012, kdy ukazatel úrokového krytí činil 1,12. Záporné hodnoty vykazuje i úrokové zatížení, je to zapříčiněno rovněž ztrátou. Jen v roce 2012 podnik generoval zisk, ale dle tohoto ukazatele z něj 85% odčerpaly úroky. Koeficient samofinancování vychází ve všech sledovaných letech přibližně stejně, tedy kolem 45%. Znamená to, že podnik je méně než z poloviny schopen pokrýt své potřeby vlastními zdroji.

Tab. č. 3.7 – Ukazatelé zadluženosti podniku Massag, a.s. za léta 2009 - 2013

UKAZATELÉ ZADLUŽENOSTI	ROK				
	2009	2010	2011	2012	2013
celková zadluženost	56%	57%	57%	52%	56%
míra zadluženosti	1,28	1,32	1,33	1,12	1,29
úrokové krytí	-1,83	-0,01	-0,44	1,18	0,47
úrokové zatížení	-55%	-6744%	-229%	85%	212%
koeficient samofinancování	44%	43%	43%	47%	43%

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

d) Ukazatelé likvidity

Likvidita znamená schopnost podniku dostát svým závazkům. Jinak řečeno zda je schopen podnik přeměnit svá aktiva rychle a bez velké ztráty hodnoty na peněžní prostředky. Základní ukazatele likvidity jsou tři – běžná likvidita, pohotová likvidita a okamžitá likvidita. **Běžná likvidita** (vzorec 3.15) vyjadřuje, kolikrát oběžná aktiva pokrývají krátkodobé závazky, tzn., kolikrát by byl podnik schopný uspokojit své věřitele, kdyby všechna svá oběžná aktiva přeměnil na hotovost. Hodnota tohoto ukazatele by neměla klesnout pod 1, ideální je interval od 1,5 do 2,5. **Pohotová likvidita** (vzorec 3.16) vyjadřuje obdobně to samé jako předchozí ukazatel. Odstraňuje však jeho nedostatky v podobě nejméně likvidních zásob. Doporučená hodnota se pohybuje v rozmezí okolo 0,7 až 1, přičemž jednička znamená, že je podnik schopen dostát svým závazkům, aniž by prodal část zásob. Vyšší hodnota naopak znamená, že podnik váže nadměrně aktiva ve formě pohotových prostředků s minimálním úrokem. **Okamžitá likvidita** (vzorec 3.17) vyjadřuje schopnost podniku hradit krátkodobé závazky okamžitě. Hodnota ukazatele je doporučena minimálně 0,2 a neměla by být v žádném případě nižší, ideální hodnota je v rozmezí 0,9 – 1,1 (Růčková, 2011).

Tab. č. 3.8 – Seznam vzorců – ukazatelé likvidity

$\text{Běžná likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{krátkodobé závazky}}$	(3.15)
$\text{Pohotová likvidita} = \frac{\text{oběžná aktiva} - \text{zásoby}}{\text{krátkodobé závazky}}$	(3.16)
$\text{Okamžitá likvidita} = \frac{\text{Peněžní prostředky}}{\text{krátkodobé závazky}}$	(3.17)

Zdroj: Růčková, 2011, vlastní úprava

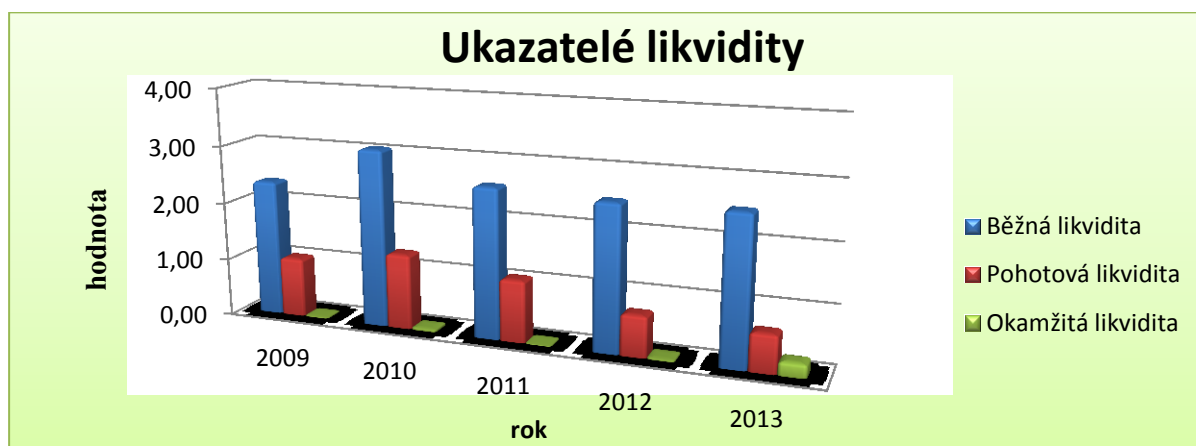
Z tabulky č. 3.9 je jasné vidět že podnik je ve všech sledovaných letech likvidní. Ideální hodnoty téměř pro všechny ukazatele vykazuje v roce 2013 a až na ukazatel okamžité likvidity i v ostatních letech. Tyto ukazatele jsou příznivé především pro věřitele, protože společnost je a nejspíše i bude schopna dostát svým závazkům. Graf č. 3.4 pak představuje vizuální zobrazení vypočtených hodnot.

Tab. č. 3.9 – Ukazatelé likvidity podniku Massag, a.s. za léta 2009 - 2013

UKAZATEL LIKVIDITY	ROK				
	2009	2010	2011	2012	2013
Běžná likvidita	2,36	3,06	2,59	2,50	2,53
Pohotová likvidita	1,02	1,30	1,07	0,71	0,65
Okamžitá likvidita	0,02	0,04	0,01	0,03	0,23

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

Graf. č. 3. 4 – Ukazatelé likvidity společnosti Massag, a.s. v letech 2009 -2013



Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

e) Ukazatelé kapitálového trhu

Informace, které poskytují ukazatelé tržní hodnoty, jsou důležité především pro stávající a potenciální investory, kteří si pomocí nich ověřují, zda jejich investice bude mít přiměřenou návratnost. Pro samotnou společnost mají význam, když chce získat finanční zdroje na kapitálovém trhu. Mezi ukazatele například patří účetní hodnota akcie a čistý zisk na akcii. **Účetní hodnota akcie** (vzorec 3.16) představuje hodnotu vlastního kapitálu v přepočtu na 1 ks akcie. Jestliže její hodnota roste, pak je podnik finančně zdravý. **Čistý zisk na akcii** (vzorec 3.17) dává akcionářům informace o výši zisku na jednu kmenovou akcii. Bývá označován za jednu ze základních charakteristik podniku (Rejnuš, 2014).

Tab. č. 3.10 – Seznam vzorců – ukazatelé kapitálového trhu

$\text{Účetní hodnota akcie} = \frac{\text{Vlastní kapitál}}{\text{počet kmenových akcií}}$	(3.16)
$\text{Čistý zisk na akcii} = \frac{\text{čistý zisk}}{\text{počet kmenových akcií}}$	(3.17)

Zdroj: Rejnuš, 2014, vlastní úprava

Tabulka č. 3.11 ukazuje, že účetní hodnota akcie je přibližně stejná, i když postupně klesá, což pro potenciální investory může vyjadřovat, že podnik má finanční potíže, je nějakým způsobem finančně „nezdravý“. Čistý zisk na akcii je logicky vypočítán jen v roce 2012, kdy společnost dosáhla zisku, v ostatních letech generovala ztrátu a výpočet by tudíž neměl potřebnou vyjadřovací schopnost. Čistý zisk na akcii je tedy v roce 2012 1,45 Kč, což je, troufám si říci, pro akcionáře velice málo.

Tab. č. 3. 11 – Ukazatelé kapitálového trhu společnosti Massag, a.s. v letech 2009-2013

Ukazatele kapitálového trhu	ROK				
	2009	2010	2011	2012	2013
Účetní hodnota akcie	283,50 Kč	268,48 Kč	264,43 Kč	266,22 Kč	262,19 Kč
Čistý zisk na akcii	/	/	/	1,45 Kč	/

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

3.4 Obchodování společnosti

Pro zpracování této části je využito interview s paní Řeháčkovou, dále pak internetové stránky a poskytnuté interní dokumenty od společnosti Massag, a.s.

Společnost Massag, a.s. obchoduje jak se subjekty z České republiky, tak se subjekty ze zahraničí. Jak je vidět z tržeb za rok 2013 (Tab. č. 3. 12), nejvíce obchoduje s evropskými zahraničními státy, na druhé místo se řadí Česká republika, za ní Asie, Amerika a poslední místo patří Africkým státům.

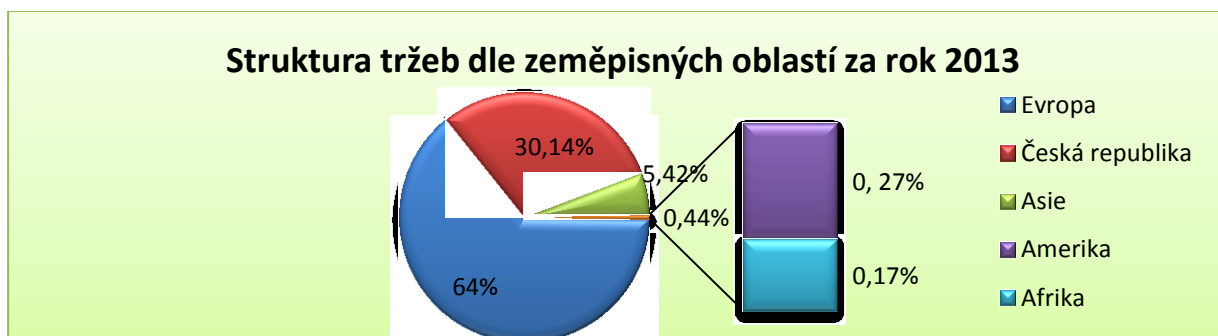
Tab. č. 3. 12 - Struktura tržeb za rok 2013 dle zeměpisných oblastí

Oblast	Tržby rok 2013 (v tis. Kč)
Evropa	133 074
Česká republika	62 674
Asie	11 266
Amerika	566
Afrika	349
Celkové tržby	207 929

Zdroj: Vlastní zpracování na základě interních dokumentů firmy Massag, a.s.

Graf č. 3.5 zobrazuje procentní strukturu zmíněných tržeb. Je tedy na první pohled jasné, že společnost je zhruba ze 70% exportně orientovaná a vyváží své výrobky do 4 světových kontinentů, hlavní podíl však připadá Evropě.

Graf č. 3.5 - Struktura tržeb za rok 2013 dle zeměpisných oblastí



Zdroj: Vlastní zpracování na základě poskytnutých interních dokumentů firmy Massag, a.s.

Evropské země, ze kterých pochází obchodní partneři společnosti Massag, a.s., se kterými nejvíce obchoduje, jsou kromě domácí České republiky např. Velká Británie, Německo, Francie, Dánsko, Finsko, Polsko, Turecko aj. Asijské země pak Pákistán, Singapur, Indonésie a Thajsko. Z amerického kontinentu např. Peru, Ekvádor, Bolívie, Kanada a z afrického např. Egypt (Řeháčková, 2015).

Je jasné, že společnost se snaží zacílit své obchodní partnery po celém světě a její zkušenosti se zahraničním obchodem jsou tudíž více než dostačující.

3.4.1 Přepavní možnosti

Společnost Massag, a.s. disponuje i menším počtem nákladních vozů. Vlastní jednu dodávku, a kamiony v počtu 3 ks, které využívá k tuzemským transportům zásilek především v rámci České republiky, výjimečně pak do okolních evropských států (www.massag.com, 2009b). Jiné dopravní prostředky k tomuto účelu nevlastní.

Vzhledem k tomu, že společnost ale obchoduje po celém světě jak celovozové (především v oblasti retail), tak i sběrné zásilky (drobné kovové výrobky) a dopravu pomocí vlastních vozů nechce využívat především z toho důvodu, že by byla moc nákladná a tyto výdaje by se musely promítnout do konečné ceny obchodovaného zboží, využívá k tomu různé speditérské společnosti (Řeháčková, 2015). Například:

- **DHL** – společnost, která pokrývá více než 220 zemí a teritorií po celém světě a nabízí širokou škálu logistických řešení (www.dhl.cz, © 2015),
- **Fedex** – nabízí expresní distribuci rovněž do více než 220 zemí světa a patří mezi světovou jedničku v tomto odvětví (www.fedex.com, © 1995 – 2015),
- **TNT** - dopravce expresních zásilek v oblasti B2B¹⁶ ve zhruba 200 zemích světa (www.tnt.com, © 2011),
- **Transforwarding, a.s.** – tato společnost poskytuje kompletní nabídku zasilatelských spedičních služeb (www.transforwarding.cz, © 2015) a
- **GTL spol. s.r.o.** - nabízí služby v oblasti spedice, mezinárodní kamionové dopravy a logistiky, doménou je přeprava kusových zásilek - sběrná služba, se specializací na přepravu do Řecka, Bulharska, Rumunska, Turecka, Kypru, Srbska a Makedonie (www.glt.cz, © 2009).

¹⁶ B2B znamená Business to Business, nebo-li obchodní vztahy mezi obchodními společnostmi.

3.4.2 Dodací doložky

Společnost Massag, a.s. využívá při zahraničním obchodování pouze doložek verze INCOTERMS® 2010. Konkrétně pak doložky EXW, CPT, DAP, FOB, CFR a CIF (Řeháčková, 2015). Z tabulky č. 3.13 lze vidět, do kterých kontinentů se tyto doložky při dodávkách využívají.

Tab. č. 3.13 – Používané doložky INCOTERMS® 2010 v závislosti na zemi dodání

Doložka	Kontinent
EXW	Evropa (např. Německo, Polsko)
CPT	Evropa (např. Turecko), Afrika (Egypt)
DAP	Evropa (např. Francie)
FOB	Amerika (např. Ekvádor)
CFR	Asie (např. Pákistán)
CIF	Amerika (např. Peru), Asie (např. Indonésie, Singapur)

Zdroj: Vlastní zpracování

V tabulce č. 3.14 je znázorněno, jaký typ dopravy se ve společnosti uplatňuje. Společnost využívá kamionovou, námořní a kombinovanou přepravu, jiný způsob bohužel nevyužívá, a to ani teoreticky nejrychlejší leteckou, což je pochopitelné, protože je to i způsob nejdražší a společnost neobchoduje s rychle kazícím se zbožím, takže rychlost dodání pro ni není až tak důležitá.

Tab. č. 3. 14 – Doložky INCOTERMS® 2010 v závislosti na typu přepravy

Typ přepravy	Doložka
kamionová	EXW, CPT, DAP
železniční	nevyužívá
letecká	nevyužívá
námořní	FOB, CFR, CIF
řiční	nevyužívá
kombinovaná (kamionová + námořní)	CPT, DAP

Zdroj: Vlastní zpracování

Při rozhodování, kterou doložku zvolit vychází společnost z několika faktorů, např. do které země zboží prodává (Tab. č. 3.13), kdy dochází k přechodu nebezpečí z prodávajícího na kupujícího, v závislosti na zvolené přepravě (Tab. č. 3.14) a v neposlední řadě z požadavků zákazníka, popř. obchodního partnera. Téměř ke všem zahraničním přepravám (jak již bylo zmíněno krom sousedních států) využívá výše uvedených speditérských společností (Řeháčková, 2015).

3.5 Shrnutí

Společnost Massag, a.s. má dlouholetou tradici sahající do první poloviny 19. století. Zaměřuje se na tři základní tržní segmenty - drobné kovové výrobky, komerčně nabízené povrchové úpravy a logistické a manipulační prostředky a vybavení prodejen v oblasti retail. Z finanční analýzy vyplývá, že společnost za sledované roky, tedy od roku 2009 do roku 2011 byla ztrátová, v roce 2012 se jí podařilo vyprodukovat zisk především díky kontraktu s velkým supermarketem, avšak v roce 2013 opět zaznamenala ztrátovost. Ta byla ve všech sledovaných letech zapříčiněna řadou důvodů, ať už klesající poptávkou v důsledku hospodářské krize, tak odpisem starých pohledávek, či vlivem intervencí České národní banky a následnými kurzovými ztrátami. Nutno říci, že i přes relativně velkou zadluženost společnosti, se jí daří zůstat likvidní pro splácení potřebných závazků.

Zahraniční obchod společnosti má téměř 70% podíl (v roce 2013) na celkových tržbách společnosti, což znamená stále větší orientaci a umístování produktů právě do zahraničí. Dodává svým obchodním společníkům do zemí po celém světě, především do Evropy, nejvýznamnější partner v posledních letech pochází z Velké Británie. Při obchodování využívá dodací doložky INCOTERMS[®] 2010, konkrétně doložky EXW, CPT, DAP, FOB, CFR a CIF. Pro dopravu zásilek zahraničním obchodním partnerům společnost Massag, a.s. využívá především speditérské firmy uvedené v kapitole 3.4.1.

V další kapitole č. 4 jsou rozebírány doložky verze INCOTERMS[®] 2010 v závislosti na zjištěných informacích o společnosti a jejich vhodnosti použití v jejím zahraničním obchodování.

4 Dodací parity INCOTERMS 2010¹⁷

Dodací parita (neboli podmínka) obecně patří k důležitým náležitostem kupní smlouvy v mezinárodním obchodním styku. Konkrétní dodací podmínky stanovují povinnosti pro prodávajícího a kupujícího. K základním povinnostem prodávajícího patří dodat zboží, předat jakékoliv doklady, které se k němu vztahují, a vlastnické právo, k základním povinnostem kupujícího pak zaplatit za zboží kupní cenu a převzít dodávku.

Jak již bylo zmíněno v kapitole 2, k nejznámějším dodacím podmínkám patří INCOTERMS, která jsou připravována a vydávána Mezinárodní obchodní komorou. Jednotlivé termíny INCOTERMS pak dále určují především způsob, místo a okamžik předání zboží kupujícímu, způsob, místo a okamžik přechodů nákladů a rizik z prodávajícího na kupujícího a další povinnosti (např. zajištění dopravy, balení, zajištění původních dokladů, pojištění a podobně), co však neřeší je přechod vlastnického práva, kupní cenu, kvalitu zboží, sankce, náhradu škody, způsob řešení sporů a určení rozhodného práva (Machková a kol., 2014).

Dá se tedy říci, že INCOTERMS tak propojují smlouvy kupní, přepravní, popř. pojišťovací (Machková a kol., 2014). Logicky tak zmíněné parity ovlivňují i výši ceny v zahraničním obchodě, protože stanovují, jaký podíl nákladů hradí kupující a jakou část naopak prodávající. Znamená to, že čím vyšší podíl nákladů bude hradit prodávající, tím bude vyšší cena zboží a naopak.

4.1 Způsob včlenění dodací doložky INCOTERMS do smlouvy

Dodací doložky nepředstavují závaznou mezinárodní, ani vnitrostátní normu. Právně závazným a bezpečným prostředkem se stávají teprve až tehdy, když se na jejich použití smluvní strany dohodnou a náležitě tuto skutečnost uvedou v kupní smlouvě (Šubert, 2011). Správné uvedení dodací doložky ve smlouvě může být následující:

- strany v první řadě musí uvést doložku, na které se dohodly, používá se zkratka vybrané doložky, např. EXW, CIP, DDP aj.,
- za ní následuje označení, že se jedná o dodací termíny INCOTERMS,

¹⁷ Správně by zde mělo být uvedeno INCOTERMS® 2010, kdy jsem po podrobnějším prostudování těchto pravidel zjistila, že MOK si doložky INCOTERMS posílila ochrannou známkou ®, která by se správně měla u této verze uvádět.

- doporučuje se uvádět i verzi doložek, na které se strany dohodly, tzn. INCOTERMS 2000, ICNOTERMS® 2010 apod., aby se předešlo nejasnostem, které mohou plynout ze změn, které přináší revidované verze,
- věcné je i uvedení geografického určení, nebo adresy, kam má být dodáno,
- výsledná doložka tak může vypadat např. následovně: *EXW, Opavská 272, Bílovec, INCOTERMS® 2010* (Rozehnalová, 2010).

Odkaz na doložky INCOTERMS však nemusí smluvní strany provádět jen v obsahu kupní smlouvy. Zpravidla postačuje odkaz na tyto termíny uvedený např. v objednávce, což je v dnešním obchodním styku prostřednictvím elektronických obchodů běžnější, nebo se strany smlouvy rovněž mohou odkázat na odstavec uvedený ve všeobecných obchodních podmínkách kupujícího či prodávajícího, který toto upravuje.

Otázkou však zůstává, zda strany kupní smlouvy mohou dodací termíny INCOTERMS přizpůsobovat a měnit k obrazu svému, nebo je musí využívat jen v jejich originální podobě, tak jak je ICC vydala. Odpovědí je, že přizpůsobovat si dodací parity potřebám smluvních stran nikdo zakázat nemůže, ale například dle Rozehnalové (2010, s. 233) *„je to nepříliš vhodné a v některých případech přímo nebezpečné. Je nutné si uvědomit, že obchodní termíny jako určitý zkrácený výraz jsou interpretovány určitým konkrétním způsobem. Některé změny mohou být v přímém protikladu s obsahem INCOTERMS, případně mohou vyvolat otázky, které nejsou již dále zodpovězeny“*.

Příkladem je situace, kterou uvádí rovněž Rozehnalová a kol. (2004, 48), kdy se strany dohodnou, že je na prodávajícím zajistit vykládku zboží, ale blíže při tomto neurčí okamžik přechod nebezpečí pro případ poškození nebo ztráty zboží. Dochází tak k nejasnostem, kdo při výkladce nebezpečí nesl. Proto je nutné, aby strany při vlastních úpravách doložek INCOTERMS zvážily všechna pro a proti a ke změnám přikračovaly zodpovědně a v patřičných souvislostech.

4.2 Faktory ovlivňující výběr dodací doložky

Samotný výběr dodací podmínky je ovlivněn řadou faktorů, které podniky musejí zvažovat při zahraničním obchodování se svým zbožím. V této podkapitole jsou uvedeny jak externí, tak interní faktory, které by měly podniky minimálně alespoň zvažovat, než se rozhodnou, kterou paritu zvolit.

V prvé řadě jsou to zkušenosti se zahraničním obchodem. Pokud má firma dlouholeté zkušenosti může si dovolit na obdobné obchodní případy aplikovat stejné parity podle svých zažitých zvyklostí. Vhodnější je však přistupovat ke každému obchodnímu případu jednotlivě, protože tržní a konkurenční prostředí není stálé a je na něj třeba pružně reagovat (Sedláčková, 2012). Obecně platí, že firma s malými zkušenostmi se zahraničním obchodem využívá dodací parity s menším rozsahem povinností (EXW, FCA...) a naopak zkušenější firmy na zahraničních trzích využívají svou konkurenci schopnost a nabízejí obchodním partnerům pokrytí téměř všech povinností a volí podmínky jako DDP apod. To se však odráží v konečné ceně, díky které si kupující může utřídit a srovnat výhodnost obchodní situace (Machková, 2014).

Důležité jsou i znalosti a zkušenosti s obchodním partnerem. Pokud jej společnost dobře nezná, je vhodné volit takové dodací podmínky, díky kterým má prodávající co největší kontrolu nad zbožím, jeho přepravou (dopravcem) a potažmo i nad platbou kupujícího a využívat proto dokumentární platby nebo alespoň akontace (Sedláčková, 2012).

Konečná destinace (místo určení) je také jedním z faktorů, který ovlivňuje výběr doložky a exportér toto také musí zvažovat. Souvisí s tím jak politická situace země, rizikovost destinace, tamní právní regulace, kulturní a zvyklostní odlišnosti a rovněž i konkurence v dané destinaci apod. (Sedláčková, 2012).

Výběr parity ovlivňuje i způsob přepravy zboží. Dodací podmínky INCOTERMS® 2010 jsou rozčleněny do dvou skupin, a to buď pro jakýkoliv druh přepravy, anebo pro námořní a říční přepravu, je třeba tedy volit vhodný způsob přepravy a odpovídající doložku.

K dalším důležitým faktorům patří firemní finanční zdroje. Pokud má exportér dostatek finančních zdrojů, může si dovolit zvolit dodací parity s pro něj větším množstvím povinností, nic se nemění na tom, že se toto odráží v konečné ceně, jediná změna je v tom, že si exportér může dovolit počkat na platbu od kupujícího 30,60 či 90 dní na rozdíl od firmy s nedostatkem finančních zdrojů, která takovou možnost mít nejspíše nebude (Sedláčková, 2012). Svou roli hraje i způsob zvolené přepravy a rychlost doručení. Každá z nich je jinak nákladná i jinak časově náročná a exportér tak musí zvažovat, jaký dopravní prostředek a na jaké dodací paritě je pro transakci nejvhodnější.

Volbu dodací parity ovlivňují i základní práva a povinnosti plynoucí ze samotných INCOTERMS, dále řeší otázku, kdo je odpovědný za vyřízení potřebných licencí, povolení přepravní smlouvu, pojištění, dodání a převzetí zboží, přechody rizik, nákladů, potřebné

dokumenty, kontrolu, balení a značení zboží a další. Zvažuje se tedy i značná administrativní náročnost při volbě vhodných dodacích parit.

4.3 INCOTERMS® 2010

Nejnovější přepracované a revidované vydání vešlo v platnost od 1. 1. 2011 pod názvem INCOTERMS® 2010 (příloha č. 7). Obsahuje 11 doložek členěných do dvou kategorií:

- doložky vhodné pro jakýkoliv způsob nebo jakékoliv způsoby přepravy - CIP, CPT, DAP, DAT, DDP, EXW, FCA a
- doložky výhradně pro námořní a říční dopravu - CFR, CIF, FAS a FOB.¹⁸

Povinnosti prodávajícího a kupujícího jsou přehledně seřazeny pod body A1 - A10 a B1 až B10. A povinnosti se vztahují k prodávajícímu a B povinnosti ke kupujícímu, jak je vidět z tabulky číslo 2.5.

K základním povinnostem prodávajícího vyplývajících ze všech dodacích parit INCOTERMS patří zejména následující:

- dodat zboží v souladu s kupní smlouvou,
- kupujícímu dát zboží k dispozici v místě a čase stanoveném nebo obvyklém a vyrozumět kupujícího, kdy mu bude zboží dáno k dispozici,
- opatřit zboží na vlastní náklady potřebnými obaly,
- nést výlohy s kontrolními a dalšími úkony, dokud nebylo zboží dáno kupujícímu k dispozici (Machková a kol., 2014).

K základním povinnostem kupujícího pak patří:

- zaplatit kupní cenu,
- převzít zboží v místě a čase stanoveném a s ním spojené náležité doklady,
- pokud si vyhradil lhůtu k převzetí, popř. volil místo dodání a nedodal včas instrukce, pak nést rizika a výlohy s tím spojené,
- nést všechny náklady od okamžiku, kdy mu bylo zboží dáno k dispozici (Machková a kol., 2014).

¹⁸ Dodací doložky jsou obvykle členěny do 4 skupin E, F, C, a D, nová verze však člení doložky do skupin dvou v závislosti na způsobu přepravy, tedy i v práci je využito tohoto členění.

4.3.1 Parity vhodné pro jakýkoliv způsob nebo jakékoliv způsoby přepravy

Následujících sedm dodacích podmínek lze použít pro jakýkoliv druh dopravy a to i v případech, kdy dochází ke kombinaci různých způsobů dopravy.

EXW – EX WORKS (insert named place of delivery)
– ZE ZÁVODU (uved'te jméno místa dodání)

Je to nejkratší parita, protože prodávající splní dodání v okamžiku, kdy dá zboží (popřípadě další dokumenty uvedené výkupní smlouvě) k dispozici kupujícímu v obchodě, závodě, továrně, skladišti, či jiných objektech prodávajícího. Proávající není ani povinen naložit zboží na dopravní prostředek nebo jej popřípadě odbavit pro vývoz. Jde tedy o paritu s minimem povinností pro prodávajícího. Pokud by se však obchodní partneři dohodli, že prodávající provede naložení zboží na dopravní prostředek, výrazně se doporučuje tuto skutečnost zdůraznit ve smlouvě formou dodatku „EXW loaded on ...“. Rovněž je důrazně doporučeno, aby se co nejkonkrétněji specifikovalo místo dodání, protože náklady a riziko v tomto bodě přechází současně z prodávajícího na kupujícího. Kupující tak nese veškeré náklady a riziko za ztrátu a poškození zboží od tohoto bodu včetně vývozních formalit, hraří také veškeré dodatečné náklady a nese rizika v důsledku jeho opomenutí při převzetí zboží (zboží si nevyzvedne ve sjednaný čas apod.). Paritu Ze závodu lze použít zejména ve vnitrostátním obchodě, zatím co v obchodě zahraničním by k použití mělo dojít po patřičném zvážení, doporučuje se proto tuto podmínku nahradit paritou FCA (Machková a kol, 2014, Šubert, 2011).

Obecně lze říci, že tuto dodací podmínku používají méně znalí exportéři, kteří nemají se zahraničním obchodem dostatečné zkušenosti, použití je vhodné i mezi dlouholetými nebo ověřenými obchodními partnery, kdy prodávající nechává na kupujícím zajištění vývozních formalit a prodávající pak nebude mít problém získat potřebné informace o vývozu zboží např. pro účely zdanění. Pro kupujícího představuje tato parita výhodu např. v tom, že si může vybrat svého dopravce třeba i za nižší cenu, načasovat převzetí a přepravu zboží apod.

FCA – FREE CARRIER (insert named place of delivery)
– VYPLACENÉ DOPRAVCI (uved'te místo dodání)

Povinnosti prodávajícího se považují za splněné v okamžiku, kdy dodá zboží dopravci nebo jiné osobě, kterou určil kupující, v objektu prodávajícího nebo na jiné sjednané místo. Opět je důležitá specifikace místa a lhůty pro dodání, protože zde současně přechází náklady a riziko z prodávajícího na kupujícího, navíc se doporučuje přesně specifikovat dopravce, či

jinou zodpovědnou osobu a způsob dopravy. Kupující tedy nese riziko od tohoto okamžiku (Šubert, 2011). Pokud dochází k dodávce v objektu prodávajícího, nese za nákladku zboží odpovědnost a dodání je splněno naložením zboží na dopravní prostředek. Pokud k dodání dochází na jiném místě, prodávající není zodpovědný za naložení zboží a povinnost dodání splnil tím, že dal zboží k dispozici dopravci (Machková, 2014).

Povinností kupujícího je včas vyrozumět prodávajícího o datu nebo lhůtě dodání, pokud tak neučiní nebo pokud dopravce či jiná osoba nepřeveze zboží, může dojít k předčasnému přechodu nebezpečí na kupujícího (Šubert, 2011).

Povinností prodávajícího je předat kupujícímu dokument prokazující, že zboží bylo řádně dodáno a kupující je povinen ho přijmout. Je také žádoucí, aby prodávající pomohl na žádost, riziko a náklady kupujícího obstarat dopravní dokument (Šubert, 2011).

Parita FCA vyžaduje, aby pro účely vývozu prodávající celně odbavil zboží a uhradil náklady s tím spojené. Pro účely dovozu však za žádnou celní formalitu není odpovědný, je však obvyklé, že prodávající v případě multimodální přepravy také obstarává potřebná tranzitní povolení za kupujícího (Šubert, 2011).

Nevýhodou této dodací podmínky je skutečnost, že pro prodávajícího je složité získat přepravní dokumenty, protože smlouvu s dopravcem obstarává kupující. Naopak výhodné je ji použít, pokud kupující nemá žádnou možnost zajistit nákladku zboží a ani obstarat vývozní celní formality.

CPT – CARRIAGE PAID TO (insert named place of destination)
– PŘEPRAVA PLACENA DO (uved'te místo určení)

Tato podmínka zavazuje prodávajícího dodat zboží dopravci nebo jiné osobě, kterou vybral prodávající, ve sjednaném místě a dále je povinen vybrat jednoho či více přepraveců, sjednat přepravu zboží a hradit výlohy s ní spojené až do sjednaného místa určení. Proávající splní svůj závazek, jakmile předá zboží prvnímu přepravci, nikoliv až když dojde zboží do místa určení (Šubert, 2011).

Parita CPT je také specifická tím, že náklady a riziko na ztrátě a poškození zboží přechází v rozdílných místech. Rizika z prodávajícího na kupujícího přechází v bodě předání zboží dopravci, kdežto náklady přechází až při dodání do místa určení, kam prodávající sjednává přepravu. Proto se doporučuje specifikovat co nejpodrobněji obě tyto místa. Pokud je k přepravě do místa určení sjednáno více dopravců a smluvní strany se nedohodly na určitém bodu dodání, přechod rizika nastane při předání prvnímu dopravci, který je zcela na volbě prodávajícího. Je tedy na zvážení kupujícího, aby si od tohoto místa až po převzetí

zboží pojistil. Pokud se strany dohodnou, aby riziko přešlo v pozdější fázi (v přístavu apod.) musí tuto skutečnost dostatečně specifikovat ve smlouvě (Šubert, 2011). Jinak řečeno riziko z prodávajícího na kupujícího přechází dříve než náklady.

Dodací podmínka CPT vyžaduje od prodávajícího celně odbavit zboží pro vývoz, avšak není povinen jej celně odbavit, platit clo či obstarávat jiné formalities pro účely dovozu (Šubert, 2011).

Dodávka zboží podle CPT je často spojena s celou řadou dopravních dokumentů (např. nákladní list CMR). Jak uvádí Šubert (2011, s. 29): „*Důležité je, aby takový dokument představoval důkaz o splnění dodání zboží v souladu s kupní smlouvou a aby byl prodávajícím obstarán na jeho náklady.*“

Parita CPT je výhodná zejména pro exportéra, protože mu umožňuje kontrolu nad přepravou zboží a výběrem dopravců. Dále se využívá při obchodování s rizikovějšími teritorii vzhledem k zmíněnému přechodu rizika (Machková a kol., 2014).

CIP – CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (insert named place of destination)
– PŘEPRAVA A POJIŠTĚNÍ PLACENY DO (uved'te místo určení)

Parita CIP představuje stejné podmínky pro prodávajícího a kupujícího jako parita předchozí (CPT), tedy i v bodech přechodů nákladů a rizik na ztrátě a poškození zboží, navíc ale pro prodávajícího plyne povinnost sjednat na vlastní náklady pojištění, které kryje riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy do místa určení. Prodávající je povinen sjednat pojištění s pojišťovnou dobré pověsti a musí předat kupujícímu pojistku nebo jiný náležitý doklad dokazující pojistné krytí. Povinnost sjednat pojištění zboží má prodávající pouze s minimálním rozsahem pojistného krytí podle Institute Cargo Clauses, tedy v měně kontraktu minimálně tak, aby krylo cenu zboží sjednanou v kupní smlouvě navýšenou o 10%. Celkově tedy pojistné krytí na 110%, pokud by tedy kupující požadoval krytí širší, musí se na tom dohodnout s prodávajícím nebo další pojištění zajistit sám a prodávající mu musí poskytnout potřebné informace, aby tak mohl učinit (Machková, 2014, Šubert, 2011).

Tato parita se nedoporučuje při přepravě zboží, které jsou cennější a je zde možnost poškození či krádeže. Je vhodně sjednat spíše paritu CFR, kde může sjednat pojistné krytí sám kupující, popřípadě s prodávajícím dohodnout pojistné krytí ve vyšším rozsahu.

DAT – DELIVERED AT TERMINAL (insert named terminal at port or place of destination)
– S DODÁNÍM DO TERMINÁLU (uved'te terminál v přístavu nebo v místě určení)

Pod pojmem terminál se rozumí jakékoliv volné prostranství i budova, místo které umožňuje řádné převzetí zboží (překladiště, nábreží, nádraží, letiště, kontejnerový terminál). Podmínka DAT znamená, že prodávající splnil povinnost dodání, jakmile je zboží vyloženo z dopravního prostředku a dáno k dispozici kupujícímu ve jmenovaném místě určení nebo terminálu. Má tedy povinnost sjednat na své náklady přepravu do daného místa. Proávající nese riziko spojené s dodáním a vykládkou zboží v místě určení. Opět je zde na místě konkrétní a podrobná specifikace daného terminálu, pokud je to možné i konkrétního bodu (místa) v něm, protože od tohoto bodu přechází rizika i náklady z prodávajícího na kupujícího. Kupující nese od tohoto okamžiku zmíněná rizika, i pokud nesplnil své povinnosti v rámci potřebných dovozních licencí, popřípadě jiných úředních povolení pro celní odbavení v dovozu, nebo neoznámil lhůtu nebo bod převzetí zboží v rámci místa určení nebo smluvní zboží v dané lhůtě nepřevzal (Šubert, 2011).

Prodávající má povinnost celně odbavit zboží pro vývoz, ale nemá povinnost proclít zboží pro dovoz ani uhradit dovozní clo a další formality pro případ dovozu (Šubert, 2011).

DAP – DELIVERED AT PLACE (insert named place or destination)
– S DODÁNÍM DO MÍSTA URČENÍ (uved'te místo určení)

Prodávající splní povinnost dodání, jakmile je zboží dáno k dispozici kupujícímu v místě určení ponechané na příchozím dopravním prostředku a připravené k vyložení. Proávající nese veškeré rizika a náklady spojené s dodáním zboží do místa určení, kde tyto pak přechází na kupujícího, ten nese rizika i v případě svého opomenutí obdobně jako u parity DAT. Opět se doporučuje konkrétní specifikace tohoto bodu. Proávajícímu se doporučuje, aby sjednal přepravní smlouvu, která bude co nejpřesněji odpovídat této volbě. Náklady spojené s vykládkou hradí kupující, pokud je v kupní smlouvě sjednáno, že prodávající nese tyto náklady, není oprávněn po kupujícím vyžadovat náhradu (Šubert, 2011).

Prodávající je povinen vydat kupujícímu na své náklady dokument, který umožní kupujícímu převzít zboží. Pokud by kupující tento dokument odmítl např. na pokyn banky, která odmítá zaplatit za zboží z dokumentárního akreditivu, znamenalo by to porušení kupní smlouvy ze strany kupujícího. Ten ale není povinen převzít dokument, který obsahuje

poznámky o vadách a jiných výhradách¹⁹. Důkaz o dodání může představovat i elektronická zpráva, pokud se takto strany dohodly (Šubert, 2011).

Prodávající má povinnost proclít zboží ve vývozu, avšak v dovozu proclít zboží ani hradit další poplatky a clo povinnost nemá.

DDP – DELIVERED DUTY PAID (insert named place or destination)
– S DODÁNÍM CLO PLACENO (uved'te místo určení)

Tato parita představuje nejvíce povinností pro prodávajícího a nejméně pro kupujícího, je tedy opakem parity EXW. Podmínka DDP představuje pro prodávajícího povinnost dát zboží k dispozici kupujícímu již celně odbavené pro dovoz na příchozím dopravním prostředku připravené k vykládce ve sjednaném místě určení v zemi dovozu. Prodávající nese všechny náklady a rizika spojené s dodáním zboží až do tohoto místa, je povinen je celně odbavit jak pro vývoz, tak i pro dovoz, uhradit veškeré cla a zboží celně odbavit, dále jde na jeho účet DPH a další daně splatné při dovozu, pokud se s kupujícím nedohodnou jinak. Opět je doporučeno co nejpřesněji specifikovat místo určení z hlediska předoru nákladů a rizik z prodávajícího na kupujícího, prodávající obstarává přepravní smlouvu, kde by toto místo mělo také být konkrétně určeno, kupující tak přejímá rizika na ztrátě a poškození zboží od tohoto místa, i pokud došlo k jeho opomenutí – nepřevzal smluvní zboží apod. (Šubert, 2011).

Pokud prodávající má povinnost provést i vyložení zboží nemá právo, pokud se opět nedohodnou jinak, tyto náklady požadovat uhradit od kupujícího.

Pokud prodávající nemá možnost celně odbavit zboží v dovozu nebo se strany dohodnou, aby tyto rizika a náklady nesl kupující, je vhodnější použít paritu DAP (Šubert, 2011).

Toto je nejnáročnější pravidlo pro exportéra v případech, kdy zajišťuje veškeré celní odbavení. Paritu DAP by prodávající měl využívat až po důkladném ověření platných předpisů v zemi určení. Zde se v praxi osvědčuje zapojení zkušeného místního zasílatele. V některých zemích je výhodné, aby byl prodávající zproštěn povinnosti hradit určité poplatky. Jedná se hlavně o případy, kdy podle lokálních daňových předpisů má státní příslušník země dovozu možnost využít daňové úlevy, na které cizinec právo nemá. Nejčastěji se to týká DPH, stranám v tomto případě stačí, aby se ve smlouvě dohodly na dodatku DDP VAT unpaid, v překladu DDP DPH neplaceno (Šubert, 2011).

¹⁹ V praxi jsou takovéto dokumenty označovány jako „nečisté“.

4.3.2 Parity vhodné výhradně pro námořní a říční dopravu

Následující čtyři parity jsou vhodné k použití jen ve vnitrozemské vodní nebo námořní dopravě.

FAS – FREE ALONGSIDE SHIP (insert named port of shipment)
– VYPLACENĚ K BOKU LODI (uved'te ujednaný přístav nalodění)

Parita FAS vyjadřuje pro prodávajícího závazek dodat zboží k boku lodi (nábřeží, nebo na odlehčovacích člunech), kterou určí kupující v ujednaném přístavu nalodění. Riziko i náklady přechází z prodávajícího na kupujícího od tohoto okamžiku dodání zboží. Také, jako u všech parit, je zde na místě co nejkonkrétněji určit bod v přístavu nalodění z hlediska přechodů nákladů a rizik. Rizika na kupujícího od okamžiku dodání smluvního zboží přechází i tehdy, pokud prodávajícímu neoznámil jméno lodi, k jejímuž boku má být zboží dodáno, nakládací bod nebo termín pro dodání, nebo daná loď nedorazí včas nebo nepřevezme zboží (Šubert, 2011).

Povinnost prodávajícího je dodat zboží k boku lodi anebo obstarat dodané zboží pro odeslání do místa určení uvedeném v kupní smlouvě. Obstarat zde může také znamenat možnost následného prodeje zboží i během námořní dopravy, nejběžnější je toto v obchodech s hromadným zbožím (Machková a kol., 2014). Zboží se při těchto účelech dodává nejčastěji v kontejnerech a dopravci se předá v překladišti a ne k boku lodi, proto je pro tuto situaci výhodnější využít paritu FCA (Šubert, 2011).

Parita FCA prodávajícího zavazuje k celnímu odbavení zboží pro vývoz, dovozní celní formality ovšem jeho povinností nejsou (Šubert, 2011).

FOB – FREE ON BOARD (insert named port of shipment)
– VYPLACENĚ LOŽ (uved'te ujednaný přístav nalodění)

Tato parita patří k nejstarším doložkám využívaných pro tento typ přepravy, k dodacím doložkám patří již od jejich prvního zpracování. Znamená pro prodávajícího závazek dodat zboží na palubu lodi, kterou určil kupující ve jmenovaném přístavu nalodění (např. pomocí jeřábu) anebo obstarat zboží takto dodané pro odeslání do místa určení. Riziko a náklady spojené se zbožím přechází z prodávajícího na kupujícího v okamžiku dodání zboží na palubu lodi, tedy je důležitá specifikace přístavu a lodi. Rizika a náklady na kupujícího mohou přejít předčasně, pokud prodávajícímu neoznámil náležitosti o jmenování lodi, nakládacím bodě apod., nebo pokud loď jmenovaná kupujícím nedorazí včas a prodávající tedy nemůže provést nakládku nebo nepřevezme smluvní zboží apod. (Šubert, 2011).

Stejně jako u parity FAS, není vhodné využívat paritu FOB, pokud dochází k předání zboží dopravci před naložením na loď. Vhodnější je použít paritu FCA. Prodávající má dále povinnost celně odbavit zboží ve vývozu, ale dovozní celní formality jsou povinností kupujícího (Šubert, 2011).

CFR – COST AND FREIGHT (insert named port of destination)
– NÁKLADY A PŘEPRAVNÉ (uved'te ujednaný přístav určení)

Tato dodací parita představuje pro prodávajícího povinnost dodat zboží na palubu lodi nebo obstarat takto dodané zboží. Povinnost dodat je tedy splněna, když je zboží předáno dopravci, nikoliv až v místě určení. Prodávající je však povinen obstarat přepravní smlouvu a hradit náklady za přepravné do místa určení (Šubert, 2011).

U této dodací podmínky dochází k přechodu rizika a nákladů v odlišných okamžicích. Riziko z prodávajícího na kupujícího přechází v okamžiku dodání smluvního zboží na palubu určené lodi v přístavu naložení a to i v případě, kdy kupující nesplní svou povinnost a nestanoví dobu pro naložení nebo bod pro převzetí ve jmenovaném přístavu, kdežto náklady přechází až v přístavu určení uvedeném ve smlouvě (Šubert, 2011). Opět se doporučuje pro tyto případy oba kritické body předem náležitě specifikovat.

Pokud však dochází k předání zboží dopravci dříve než na palubě lodi, je vhodnější použít paritu CPT. Prodávající má rovněž povinnost celně odbavit zboží ve vývozu, ale dovozní celní formality jeho povinností nejsou (Šubert, 2011).

CIF – COST, INSURANCE AND FREIGHT (insert named port of destination)
– NÁKLADY, POJIŠTĚNÍ A PŘEPRAVNÉ (uved'te ujednaný přístav určení)

Tato dodací parita určuje pro prodávajícího i kupujícího stejné povinnosti jako parita CFR i rizika a náklady přecházejí z prodávajícího na kupujícího stejně jako u doložky CFR, navíc však parita CIF ukládá povinnost prodávajícímu uzavřít pojištění kryjící riziko kupujícího za ztrátu nebo poškození zboží během přepravy v měně kontraktu a u pojišťovny dobré pověsti, pouze však v minimálním rozsahu krytí (tj. 110% ceny zboží), pokud má kupující zájem o pojištění se širším rozsahem krytí, musí se s prodávajícím takto dohodnout nebo opatření týkající se pojištění obstarat sám (Šubert, 2011). Prodávající je dále povinen předat pojistku kupujícímu nebo jiný pojistný doklad, který jej opravňuje k nároku na případnou náhradu škody u pojistitele (Machková a kol., 2014).

Pokud je zboží předáno dopravci před naložením na palubu lodi je výhodnější sjednat ve smlouvě paritu CIP (Šubert, 2011).

4.4 Shrnutí

Tabulky č. 4.1 a 4.2 představují shrnutí základních informací o paritách INCOTERMS® 2010. Zachycují okamžiky, kdy přechází náklady a rizika z prodávajícího na kupujícího, kam má prodávající povinnost zboží dodat, tedy kam až hradí přepravu, a kdo je zodpovědný za proclení a sjednání přepravy.

					POVINOSTI PRODÁVAJÍCÍHO
					POVINOSTI KUPUJÍCÍHO

Tab. č. 4.1 – Shrnutí informací o pravidlech pro kterýkoliv způsob dopravy

dodací doložka	prodávající	dopravce	přístav naložení	lod'	přístav vyložení	místo určení	popis
EXW		PŘEPRAVA					přepravu sjednává kupující
		RIZIKA					přechází v okamžiku, kdy je zboží kupujícímu dáno k dispozici
		NÁKLADY					přechází v okamžiku, kdy je zboží kupujícímu dáno k dispozici
		PROCLENÍ					ve vývozu i dovozu obstarává kupující
FCA		PŘEPRAVA					přepravu sjednává kupující
		RIZIKA					přechází v okamžiku předání zboží dopravci v určeném místě
		NÁKLADY					přechází v okamžiku předání zboží dopravci v určeném místě
		PROCLENÍ					prodávající obstarává jen ve vývozu
CPT		PŘEPRAVA					přepravu sjednává prodávající
		RIZIKA					přechází při předání zboží prvnímu dopravci
		NÁKLADY					přechází až v ujednaném místě určení
		PROCLENÍ					prodávající obstarává jen ve vývozu
CIP		PŘEPRAVA A POJIŠTĚNÍ					přepravu sjednává prodávající
		RIZIKA					přechází při předání zboží prvnímu dopravci
		NÁKLADY					přechází až v ujednaném místě určení
		PROCLENÍ					prodávající obstarává jen ve vývozu
DAT		PŘEPRAVA					přepravu sjednává prodávající
		RIZIKA					přechází v okamžiku vyložení zboží z dopravního prostředku
		NÁKLADY					přechází v okamžiku vyložení zboží z dopravního prostředku
		PROCLENÍ					prodávající obstarává jen ve vývozu
DAP		PŘEPRAVA					přepravu zajišťuje prodávající
		RIZIKA					přechází, když je zboží na dopravním prostředku k dispozici kupujícímu
		NÁKLADY					přechází, když je zboží na dopravním prostředku k dispozici kupujícímu
		PROCLENÍ					prodávající obstarává jen ve vývozu
DDP		PŘEPRAVA					přepravu zajišťuje prodávající
		RIZIKA					nese prodávající až do místa určení
		NÁKLADY					nese prodávající až do místa určení
		PROCLENÍ					prodávající obstarává ve vývozu i dovozu

Zdroj: Vlastní zpracování na základě zjištěných informací

Tab. č. 4.2 - Shrnutí informací o pravidlech pro říční a námořní přepravu

dodací doložka	prodávající	dopravce	přístav naložení	loď	přístav vyložení	místo určení	popis
FAS	PŘEPRAVA						přepravu sjednává kupující
	RIZIKA						přechází při dodání zboží k boku lodi
	NÁKLADY						přechází při dodání zboží k boku lodi
	PROCLENÍ						prodávající obstarává jen ve vývozu
FOB	PŘEPRAVA						přepravu sjednává kupující
	RIZIKA						přechází při dodání zboží na loď
	NÁKLADY						přechází při dodání zboží na loď
	PROCLENÍ						prodávající obstarává jen ve vývozu
CFR	PŘEPRAVA						přepravu sjednává prodávající
	RIZIKA						přechází při dodání zboží na loď
	NÁKLADY						přechází při předání zboží v přístavu určení
	PROCLENÍ						prodávající obstarává jen ve vývozu
CIF	PŘEPRAVA A POJIŠTĚNÍ						přepravu sjednává prodávající
	RIZIKA						přechází při dodání zboží na loď
	NÁKLADY						přechází při předání zboží v přístavu určení
	PROCLENÍ						prodávající obstarává jen ve vývozu

Zdroj: Vlastní zpracování na základě zjištěných informací

Z rozboru INCOTERMS® 2010 vyplývá, že je třeba ke každému obchodnímu případu přistupovat individuálně. Parity EXW a FCA představují minimální povinnosti pro exportéra, doporučila bych mu jejich využít po řádném uvážení mezi ověřenými obchodními partnery, parita CPT je naopak pro exportéra výhodná, umožňuje kontrolu nad přepravou a výběrem dopravce a od předání prvnímu dopravci exportér nenese riziko pro případ poškození či ztráty zboží. To samé lze říci o paritě CIF, kde je navíc sjednáno pro tyto případy pojištění, takže exportér povinně zajišťuje kupujícímu i jakousi minimální záruku. Parity DAT a DAP také umožňují exportérovi kontrolu nad přepravou, druhá z nich je pro exportéra výhodnější, protože není povinen vyložit zboží z dopravního prostředku. Parita DDP představuje opak parity EXW, tedy maximální závazek pro exportéra. Z dodacích podmínek užívaných výhradně pro vodní dopravu je vhodnější z logistického hlediska, použít takových, kdy je zboží předáno až na palubu lodi a ne jen k jejímu boku (FOB, CFR, CIF).

Vzhledem k špatné finanční situaci společnosti Massag, a.s. by bylo vhodnější, tam kde je to možné, volit parity s minimem nebo s děleným množstvím povinností pro prodávajícího, protože tím vynaloží méně finančních prostředků. Kdežto naopak, by vynaložil náklady na přepravu zboží a na jejich úhradu v rámci ceny zboží od kupujícího by musel čekat smluvně sjednanou dobu a potřebné finanční prostředky nemohl užít jinak.

5 Analýza dodacích doložek v obchodním případě společnosti Massag, a.s.

Obchodní případ, který bude v této části analyzován, se týká prodeje tradičních drobných kovových výrobků dlouholetému tureckému obchodnímu partnerovi. Společnost Massag, a.s. tedy vystupuje jako výrobce těchto výrobků a jako prodávající. Na straně kupujícího je pak turecká společnost HOSROF SIMSARYAN VARISI HRAC GARO SIMSARYAN. Smluvní strany obchodního případu mají sídla společností v různých státech, jedná se proto o mezinárodní kupní smlouvu.

Zpracování vychází z přílohy č. 8, která obsahuje poskytnuté materiály od společnosti Massag, a.s., které zahrnují emailovou komunikaci mezi obchodními partnery, shrnutí objednávky, fakturu, smlouvu o přepravě, vývozní doklady atd.

5.1 Právní režim obchodního případu

Mezi nejdůležitější mezinárodní smlouvy upravující obchodování se zbožím patří Úmluva OSN o mezinárodní koupi zboží. Byla podepsaná v roce 1980 ve Vídni, proto se také častěji označuje pod názvem Vídeňská úmluva. Vstoupila v platnost až po splnění ratifikační podmínky²⁰ 1. 1. 1988. Česká a Slovenská federativní republika se stala smluvním státem této úmluvy již v roce 1991. Po jejím rozpadu, se tedy stala od 1. 1. 1993 členem Vídeňské úmluvy nově vzniklá samostatná Česká republika (Rozeňalová, 2010).

Vzhledem k tomu, že Česká republika i Turecko jsou smluvními státy Vídeňské úmluvy, použije se přímá aplikace úmluvy dle článku 1 odst. 1 písm. a). To znamená, že se Úmluva použije přímo pomocí v ní obsažených přímých norem, které přímo určují práva a povinnosti stranám smlouvy. Podle čl. 6 ovšem strany kupní smlouvy mohou v jeho mezích použití Úmluvy vyloučit, pak by se na mezinárodní kupní smlouvu vztahovalo právo určené na základě normy kolizní²¹ (Kučera a kol., 2003). Vyloučení strany však v analyzovaném obchodním případě výslovně neučinily, a proto se případ řídí touto Úmluvou.

²⁰ Ratifikační podmínka byla splněna podpisem deseti smluvních států této úmluvy.

²¹ Více viz např. Kučera a kol., 2003, s. 202 a následující.

5.2 Smluvní strany

Na straně prodávajícího vystupuje již známá společnost Massag, a.s., která je podrobněji analyzována v kapitole 3. Shrnutí podstatných informací o společnosti:

Prodávající

název: Massag, a.s.

sídlo: Opavská 272, 743 11 Bílovec

stát: Česká republika

Na straně kupujícího vystupuje společnost se sídlem v Turecku HOSROF SIMSARAYAN VARISI HRAC GARO SIMSARYAN. Je to společnost, která podniká v oděvním a obuvním průmyslu. Informace o společnosti:

Kupující

název: HOSROF SIMSARAYAN VARISI HRAC GARO SIMSARYAN

sídlo: Gedikpasa Balipasa Yokusu No. 19, Beyazit Istanbul

stát: Turecko

5.3 Obchodované zboží

Co se týče obchodovaného zboží, které je předmětem obchodního případu, jsou to především sedlářské duté nýty, obuvní háčky a obuvní kroužky. Tedy tradiční drobné kovové výrobky, které jsou pro tureckou společnost podnikající v oděvním a obuvním průmyslu nezbytné. Celková cena obchodovaného zboží je 12.546,03 USD, v přepočtu to činí něco málo přes 320.000 Kč.

5.4 Dodací podmínka

Společnost Massag, a.s. využívá, jak již bylo zmíněno, při dodávkách do zahraničí dodací podmínky INCOTERMS® 2010.

V analyzovaném obchodním případě volí při dodávce jmenovanému obchodnímu partnerovi, již mezi smluvními partnery praxí ustálenou, dodací doložku **CPT - PŘEPRAVA PLACENA DO** (uved'te místo určení). Z příložených dokumentů v příloze č. 8 lze vyčíst, že doložka byla formulována následovně: CPT ISTANBUL, chybí zde označení verze používaných dodacích podmínek INCOTERMS. I když nedošlo při posledních revizích k výraznější změně této doložky, můžeme chybějící údaj o verzi těchto doložek shledat jako nedostatek, protože kdyby obchodní partner nevěděl nebo si nezjistil, že společnost

Massag, a.s. využívá jen dodacích parit verze INCOTERMS® 2010 nebylo by zcela jasné, zda byla použita parita CPT INCOTERMS® 2010, INCOTERMS 2000, nebo dokonce parity starších verzí, to pak může vést k nejasnostem při výkladu práv a povinností jednotlivých smluvních stran. Je tedy vždy vhodnější včleňovat doložky na základě doporučení, jak bylo uvedeno v kapitole č. 4.1, tedy název doložky, geografické určení, název INCOTERMS a také jejich verzi.

Tabulka č. 5.1 znázorňuje obchodní případ společnosti Massag, a.s. a jejího tureckého obchodního partnera, je zde zobrazen přechod nákladů, rizik, nastínění kdo zajišťuje přepravu a proclení. Podrobněji jsou tyto informace rozepsány v následujících podkapitolách.

Tab. č. 5.1 – Znázornění obchodního případu

dodací doložka	sklad Massag, a.s. – Bílovec, ČR	GLT, spol. s.r.o.	přeprava	Beyazit Istanbul, Turecko	popis
CPT Istanbul	PŘEPRAVA				přepravu hradí a zajišťuje Massag, a.s. do Istanbulu
	RIZIKA				přechází při dodání zboží prvním dopravci – GLT, s.r.o. v Bílovci
	NÁKLADY				přechází při dodání do místa určení – Beyazit Istanbul, Turecko
	PROCLENÍ				prodávající obstarává jen ve vývozu

Zdroj: Vlastní zpracování

Legenda:

				POVINOSTI PRODÁVJÍCÍHO
				POVINOSTI KUPUJÍCÍHO

5.4.1 Povinnost dodat

Prodávající splní dle parity CPT povinnost dodat, jakmile zboží předá prvním dopravci, nikoliv až dojde zboží do místa určení. Při předání zboží dopravci rovněž přechází rizika ztráty a poškození zboží z prodávajícího na kupujícího, z parity CPT však neplyne povinnost prodávajícímu uzavřít pojištění přepravy. Massag, a.s. tedy splnil tuto povinnost dle Smlouvy o přepravě předáním zboží ve svém skladu v Bílovci dopravci GTL, spol. s.r.o., který se specializuješ kamionovou přepravu, i mimo jiné, do Turecka. Jak vyplývá z přílohy č. 8, prodávající rovněž splnil svou povinnost uzavřít přepravní smlouvu (s přepravcem GTL, spol. s.r.o.) z dohodnutého bodu dodání do jmenovaného místa určení a hradit náklady s přepravou do tohoto místa určení spojené. Místo určení je dohodnuto jako sídlo společnosti HOSROF SIMSARAYAN VARISI HRAC GARO SIMSARYAN Gedikpasa Balipasa Yokusu No. 19, Beyazit Istanbul, Turecko.

5.4.2 Celní formality

Prodávající rovněž splnil celní formality vyplývající z doložky CPT. Celně odbavil zboží pro vývoz, jak vyplývá z dokumentů přílohy č. 8. Povinnost odbavit zboží pro dovoz však nemá, proto byly celní formality ze strany prodávajícího řádně splněny.

5.5 Platební podmínka

Platební podmínka byla dohodnuta jako 100% IN ADVANCE, což znamená, že celá částka byla kupujícím urazena předem na účet prodávajícího. Platební podmínka byla rovněž splněna, teprve po připsání smluvní částky na účet bylo zboží vyskladněno a předáno dopravci k doručení kupujícímu.

5.6 Shrnutí

Analyzovaný obchodní případ společnosti Massag, a.s. se řídí Úmluvou OSN o mezinárodní koupi zboží. Ve sledovaném obchodním případě byla použita dodací parity CPT verze INCOTERMS® 2010, což je doložka kterou společnost využívá v rámci dodávek zejména do Turecka. Pro dopravu využila externího kamionového přepravce – společnost GLT, s.r.o., který je specialistou na Turecko a další jmenované země v kapitole 3.4.1.

Přes drobné nedostatky – především chybějící verze doložek INCOTERMS u sjednané dodací parity, což by mohlo znamenat nejasnosti při různém výkladu doložek u jednotlivých verzí, lze konstatovat, že společnost Massag, a.s. splnila všechny podmínky, které vyplývají z použité dodací parity.

Analyzovaný obchodní případ rovněž potvrzuje skutečnosti zjištěné v kapitole 3 – tedy analýza společnosti Massag, a.s., doložka CPT je jednou z nejpoužívanějších doložek společnosti, rovněž byla zvolena kamionová přeprava, což je jeden ze dvou způsobů přepravy, které společnost využívá. Také byl tímto obchodním případem nepřímo potvrzen fakt, že se společnost nachází v přetrvávající finanční ztrátě, což můžeme konstatovat z platební podmínky, která byla stanovena jako 100% IN ADVANCE, což je pro prodávajícího, který potřebuje velké finanční prostředky pro své obchodování (a k uhrazení přepravného) výhodné. Neděje se tak často, snad jen mezi dlouholetými ověřenými obchodními partnery, což smluvní strany analyzovaného případu jsou.

Parita CPT byla společností vhodně zvolena již z toho důvodu, že prodávající má kontrolu nad přepravou a také především proto, že rizika přecházejí již při předání zboží prvnímu přepravci a prodávající nemá povinnost sjednat pojištění přepravy.

Vhodné doložky pro tento obchodní případ by mohly být následující doložky využitelné pro všechny druhy přepravy, např. DAT, DAP popř. CIP, pokud by si kupující přál sjednat pojištění přepravy. Pokud by se smluvní strany dohodly na tom, že přepravu sjedná kupující, byla by vhodná i podmínka FCA.

6 Závěr

V diplomové práci jsem se zabývala problematikou dodacích doložek INCOTERMS v mezinárodní obchodní praxi společnosti Massag, a.s., vývojem obchodních zvyklostí, především pak dodacích termínů od počátku 19. století, podrobněji pak rozbořem nejnovější verze doložek INCOTERMS[®] 2010, analýzou zmíněné společnosti a analýzou konkrétního obchodního případu společnosti Massag, a.s. z hlediska dodacích doložek.

Dodacím termínům INCOTERMS dala základ nestátní organizace - Mezinárodní obchodní komora v Paříži v roce 1923, když vydala soubor doložek pod názvem „Trade Terms“, tak jak se tehdy vykládaly v různých státech světa. Teprve ale až v roce 1936 MOK vydala soubor ucelených mezinárodních dodacích pravidel pod názvem „INCOTERMS 1936“. Dalších revizí se termíny dočkaly v letech 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 a zatím k poslední revizi MOK přistoupila v roce 2010, kdy tuto vydala pod názvem INCOTERMS[®] 2010. Mezinárodní obchodní komora přidala k názvu poslední verze INCOTERMS symbol ®, aby zdůraznila ochrannou známku.

Revidované verze termínů neruší platnost verzí předchozích, doporučuje se však, aby strany smlouvy včlenily k dodací doložce, o jakou verzi termínů se jedná.

Samotná verze INCOTERMS[®] 2010 obsahuje 11 ucelených a zpracovaných pravidel, které určují práva a povinnosti stranám kupní smlouvy. Člení se do dvou skupin – na doložky vhodné pro jakýkoliv druh přepravy a na doložky vhodné jen pro říční a námořní přepravu. Do první skupiny patří sedm doložek CIP, CPT, DAP, DAT, DDP, EXW, FCA a do druhé doložky čtyři - CFR, CIF, FAS a FOB. Vzájemně se od sebe liší zejména stupněm povinností pro jednotlivé strany kupní smlouvy, přechodem nákladů a rizik na ztrátě a poškození zboží, některé pak kladou povinnost prodávajícími uzavřít minimální pojistné krytí přepravy (CIP a CIF) atp.

Analýzovaná společnost Massag, a.s. je společností s dlouholetou tradicí, která sahá až do počátku 19. století. Výrobně se zaměřuje na tři segmenty - drobné kovové výrobky, komerčně nabízené povrchové úpravy a logistické a manipulační prostředky a vybavení prodejen v oblasti retail. Z analýzy v kapitole č. 3 vyplynulo, že se společnost nachází v dlouhodobé finanční ztrátě zapříčiněné ve sledovaném období řadou důvodů - klesající poptávkou v důsledku hospodářské krize, odpisem starých pohledávek, vlivem intervencí České národní banky a následnými kurzovými ztrátami apod. Nutno říci, že i přes relativně velkou zadluženost společnosti, se společnosti daří zůstat likvidní pro splácení potřebných závazků. Nejlepším rokem ve sledovaném období byl pro společnost rok 2012. V tomto roce

jako jediném se ji podařilo vyprodukovat zisk především díky kontraktu s velkým supermarketem. Dá se tedy předpokládat, že společnost brzy dostane z pomyslných červených čísel.

Zahraniční obchod společnosti tvoří téměř 70% podíl, což znamená stále větší orientaci a umístování produktů právě do jiných států. Massag, a.s. obchoduje se svými obchodními partnery ze zemí z celého světa, především však z Evropy, nejvýznamnější partner pochází z Velké Británie. Při obchodování využívá dodací doložky INCOTERMS® 2010, konkrétně doložky EXW, CPT, DAP, FOB, CFR a CIF.

Analyzovaný obchodní případ se zabývá dodávkou tradičních drobných kovových výrobků společnosti Massag, a.s. na straně prodávajícího, tureckému obchodnímu partnerovi HOSROF SIMSARAYAN VARISI HRAC GARO, který se specializuje na obuvní a textilní výrobu a následný prodej. Vzhledem k tomu, že mají oba tyto podnikatelské subjekty sídla v zemích, které jsou smluvními státy Vídeňské úmluvy, a použití této Úmluvy z tohoto obchodního případu nevyloučili, bude se Úmluvou tento kontrakt řídit.

V obchodním případě bylo dohodnuto použití dodací doložky CPT a zvolená doprava byla silniční kamionová prostřednictvím externího dopravce GTL, spol. s r.o., což se shoduje s analýzou obchodování společnosti Massag, a.s., kdy zvolená doložka patří k jedné z šesti nejvyužívanějších doložek INCOTERMS a druh přepravy je jedním ze dvou způsobů, které společnost preferuje při svém zahraničním obchodování. Chyba, které se společnost Massag, a.s. dopustila při formulaci doložky je neuvedení verze doložek INCOTERMS. Po prostudování několika podobných prací na toto téma není společnost Massag, a.s. jediná a této chyby v podobě neuvedení verze dodacích termínů se dopouští společností víc.

V analyzovaném obchodním případě prodávající splnil všechny své povinnosti vyplývající z doložky CPT, především tedy sjednal na své náklady přepravní smlouvu do místa určení a provedl vývozní formality spojené s proclením zboží. Povinnost pojištění přepravy prodávající neměl, i když rizika a náklady při užití této doložky přechází v různých místech, proto toto pojištění nebylo ze strany prodávajícího také sjednáno. Vzhledem k obchodnímu případu lze konstatovat, že dodací doložka byla vhodně vybrána a náležitosti z ní plynoucí řádně splněny. Hypotéza stanovená v úvodu byla tedy potvrzena.

Vhodné alternativy k této doložce by mohly být např. DAT, DAP popř. doložka CIP, která představuje stejné rozsah povinností pro obě strany jako zvolená doložka CPT, navíc však ukládá prodávajícímu sjednat pojištění přepravy pro případ poškození a ztráty zboží.

Lze tedy tvrdit, že celkový cíl práce, tedy charakteristika dodacích parit INCOTERMS, analýza jejich využívání v bíloveckém podniku Massag a.s. a analýza

obchodního případu této společnosti z hlediska dodacích podmínek, byl naplněn. Dále byly naplněny i dílčí cíle jednotlivých kapitol. Byla zde nastíněna historie dodacích doložek a obchodních zvyklostí, dále byla provedena analýza sledované společnosti, podrobný rozbor nejnovější verze dodacích doložek INCOTERMS[®] 2010 a byla provedena analýza dodací doložky v konkrétním obchodním případě společnosti Massag, a.s.

Seznam použité literatury a pramenů

Odborná literatura

1. CARR, Indira a Peter STONE, (2014). *International trade law*. 5th ed. London: Routledge, xxxvi. 703 s. ISBN 978-0-415-65925-3. Dostupné také z: <https://books.google.cz/books?id=0lE3AgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=trade+law&hl=cs&sa=X&ei=LxP8VNTKDaeH7Qar-oG4Bg&ved=0CD0Q6wEwBA#v=onepage&q=trade%20law&f=false>
2. KLEIN, Bohuslav, (1982). *INCOTERMS 1980: mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek* vydaná Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. VI. vyd. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora. 159 s. ISBN 37-504-82.
3. KUČERA, Zdeněk, Monika PAUKNEROVÁ, Květoslav RŮŽIČKA a Vlastislav ZUNT, (2003). *Úvod do práva mezinárodního obchodu*. 1. vyd. Dobrá Voda: Aleš Čeněk. 302 s. ISBN 80-86473-32-5.
4. MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, (2010). *Mezinárodní obchodní operace*. 5., aktualiz. vyd. Praha: Grada Publishing. 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.
5. MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO, (2014). *Mezinárodní obchodní operace*. 6., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada Publishing. 256 s. ISBN 978-802-4748-740.
6. MAREK, Karel a Lenka ŽVÁČKOVÁ, (2008). *Obchodní podmínky, obchodní zvyklosti a vykládací pravidla*. 1. vyd. Praha: ASPI. 282 s. ISBN 978-80-7357-333-1.
7. MYŠKA, Milan, (2003). *Historická encyklopedie podnikatelů Čech, Moravy a Slezska do poloviny XX. století*. Ostrava: Ostravská univerzita. 519 s. ISBN 80-7042-612-8.

8. PAVERA, Vladislav a Miroslav ŠUBERT, (1991). *INCOTERMS 1990: mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek* vydaná Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. Praha: Československá obchodní a průmyslová komora. 267 s. ISBN 80-7003-110-7.
9. POHŮNEK, Miloš, (1975). *Incoterms 1953 a doplňkové doložky z r. 1967: mezinárodní pravidla pro výklad dodacích doložek* vydaná Mezinárodní obchodní komorou v Paříži. 5. vyd. Praha: Československá obchodní komora. 152 s. ISBN neuvedeno
10. REJNUŠ, Oldřich, (2014). *Finanční trhy*. 4., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada. 760 s. ISBN 9788024736716.
11. ROZEHNALOVÁ, Naděžda, Karel STŘELEČEK, David SEHNÁLEK a Jiří VALDHANS, (2004). *Mezinárodní obchodní transakce: multimediální učební text*. Brno: Masarykova univerzita v Brně. 103 s. Edice multimediálních pomůcek PrF MU; č. 5. + CD. ISBN 80-210-3575-7.
12. ROZEHNALOVÁ, Naděžda, (2010). *Právo mezinárodního obchodu*. 3., aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Wolters Kluwer Česká republika. 549 s. ISBN 978-807-3575-625.
13. ROZEHNALOVÁ, Naděžda, (1994). *Transnacionální právo mezinárodního obchodu*. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita. 205 s. Spisy Právnické fakulty Masarykovy univerzity v Brně, sv. 131. ISBN 80-210-0855-5.
14. RŮČKOVÁ, Petra, (2011). *Finanční analýza: metody, ukazatele, využití v praxi*. 4. aktualiz. vyd. Praha: Grada. 143 s. Finance. ISBN 978-80-247-3916-8.
15. SEDLÁČEK, Jaroslav, (2007). *Finanční analýza podniku*. 1. vyd. Brno: Computer Press. 154 s. ISBN 978-80-251-1830-6.
16. SEDLÁČKOVÁ, Hana, (2012). *Harmonizace platební a dodací podmínky v mezinárodním obchodě*. Brno. Bakalářská práce. Masarykova univerzita, Fakulta právnická, Katedra mezinárodního a evropského práva, Vedoucí práce JUDr. Tereza Kyselovská, Ph.D.

17. SEHNAL, Jiří a Radek PALIČKA, (2013). *Československé vojenské letecké odznaky*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. 240 s. ISBN 978-802-4747-910.
18. ŠUBERT, Miroslav, (2011). *Uplatňování pravidel Incoterms v praxi zahraničního obchodu*. 1. vyd. Praha: ICC Česká republika. 124 s. ISBN 978-80-904651-0-7.
19. VOCHOZKA, Marek, (2011). *Metody komplexního hodnocení podniku*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. 246 s. ISBN 978-80-247-3647-1.

Odborná periodika a články

20. KOUKAL, Pavel, (2005). Použití obchodních doložek INCOTERMS 2000 v kupní smlouvě. *Právní rádce*. Praha: Economia a.s., roč. 13, č. 8, str. 21-23, ISSN 1210-4817.
21. ROZEHNALOVÁ, Naděžda, (1998). Lex mercatoria – fikce či realita?. *Právník: teoretický časopis pro otázky státu a práva*. Praha: Ústav státu a práva AV ČR, roč. 137, č. 10-11, str. 932 a násl., ISSN 0231-6625.
22. ŠUBERT, Miroslav, (2006). Nenápadné výročí jedné z nejdůležitějších mezinárodních norem. *Komora.cz: Měsíčník hospodářské komory České republiky*, roč. 7, č. 04, s. 8, ISSN 1802-1247.

Právní předpisy

23. Sdělení č. 160/1991 Sb., ze dne 6. května 1991, o Úmluvě OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží
24. Zákon č. 1/1863 ř. z., daný dne 17. prosince 1862, všeobecný rakouský obchodní zákoník
25. Zákon č. 89/2012 Sb., ze dne 3. února 2012, občanský zákoník
26. Zákon č. 563/1991 Sb., ze dne 12. 12. 1991, o účetnictví, ve znění pozdějších předpisů

Internetové zdroje

27. CZECHINVEST. *Subdodavatel roku 2004* [online]. CZECHINVEST ©1994–2015 [cit. 2015-02-16]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/subdodavatel-roku-2004?term=23.3.2005&place=Praha>

28. DHL. *Portrét společnosti* [online]. DHL ©2015 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: http://www.dhl.cz/cs/o_nas/portret_spolecnosti.html
29. FEDEX. *Informace o společnosti* [online]. FEDEX ©1995-2015 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: <http://www.fedex.com/cz/about/company-info/index.html>
30. GTL, SPOL. S.R.O. *Profil společnosti* [online]. GTL ©2009 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: <http://www.gtl.cz/greek-transport-and-logistic.htm>
31. HAVLÍČEK, Jan, (2009). *Historie práva nestátního původu (lex mercatoria)* [online]. BLOG.IDNES 5. 7. 2009 [cit. 2015-02-08]. Dostupné z: <http://janhavlicek.blog.idnes.cz/c/91603/Historie-prava-nestatniho-puvodu-lex-mercatoria.html>
32. INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. *ICC. From 1936 to today: the Incoterms® rules* [online]. ICCWBO [cit. 2015-02-11]. Dostupné z: <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/history-of-the-incoterms-rules/>
33. MANAGEMENT MANIA. *Incoterms* [online]. MANAGEMENTMANIA ©2011-2013 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/incoterms>
34. MASSAG, A.S. *Historie společnosti* [online]. MASSAG 2009a [cit. 2015-02-16]. Dostupné z: <http://www.massag.com/cz/o-nas/>
35. MASSAG, A.S. *Vozový park* [online]. MASSAG 2009b [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: <http://www.massag.com/cz/produkty/vozovy-park/>
36. TNT. *Profil TNT* [online]. TNT ©2011 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: http://www.tnt.com/express/cs_cz/site/home/about_us.html

37. TRANSFORWARDING, A.S. *Portfolio služeb společnosti Transforwarding a.s.* [online]. TRANSFORWARDING ©2015 [cit. 2015-02-26]. Dostupné z: <http://www.transforwarding.cz/portfolio-sluzeb>

Ostatní

38. ŘEHÁČKOVÁ, Renata, (2015). Interview. In Bílovec, Opavská 272, 15. 1. 2015, 13:00.
39. Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2013. Massag, a.s.
40. Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2012. Massag, a.s.
41. Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2011. Massag, a.s.
42. Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2010. Massag, a.s.
43. Výroční zpráva společnosti Massag, a.s., 2009. Massag, a.s.

Seznam zkratek

AFI - Sdružením pro zahraniční investice
B2B – Označení pro obchodní vztahy mezi obchodními společnostmi
C&F - Cost and Freight výlohy a dopravné placeny - ujednaný přístav nalodění
CFR – Cost and Freight – Náklady a přepravné
CIF – Cost, Insurance and Freight – Náklady, pojištění a přepravné
CIP – Carriage and Insurance Paid to – Přeprava a pojištění placeny do
CPT – Carriage Paid to – Přeprava placena do
ČNB – Česká národní banka
DAF – Delivered At Frontier – S dodáním na hranici
DAP – Delivered at Place – S dodáním v místě určení
DAT – Delivered at Terminal – S dodáním do překladiště
DCP – Delivered Costs Paid - Dopravné placeno do
DDP – Delivered Duty Paid – S dodáním clo placeno
DDU - Delivered Duty Unpaid - S dodáním clo neplaceno
DEQ – Delivered Ex Quay – S dodáním z nábřeží
DES – Delivered Ex Ship – S dodáním z lodi
EAT – čistý zisk
EBIT - zisku před zdaněním a nákladovými úroky
EDI – elektronická výměna údajů (dat)
EXW – Ex Works – Ze závodu
FAS – Free Alongside Ship – Vyplaceně k boku lodi
FCA- Free Carrier – Vyplaceně dopravci
FOB – Free on Board – Vyplaceně loď
FOR - Free on Rail - vyplaceně vagón
FOT - Free on Truck - vyplaceně vagón
FRC – forwarders cargo receipt - Vyplaceně dopravci
ICC - International Chamber of Commerce
INCOTERMS - International Commercial Terms
MOK – Mezinárodní obchodní komora
OSN – Organizace spojených národů
RAFTD - Revised American Foreign Trade Definitions
ROA - rentabilita celkových aktiv

ROCE - rentabilita vloženého kapitálu

ROE - rentabilita vlastního kapitálu

ROS - rentabilita tržeb

USA – Spojené státy americké

VZZ – Výkaz zisku a ztráty

Seznam obrázků, grafů a tabulek

Obrázky

Obr. 3.1 – Logo Salcher

Obr. 3.2 – Logo Massag, a.s.

Grafy

Graf č. 3.1 – Grafické zobrazení tržeb základních tržních segmentů za léta 2009-2013

Graf č. 3. 2 – Ukazatelé rentability společnosti Massag, a.s. v letech 2009 - 2013

Graf č. 3.3 – Doba obratu pohledávek a doba obratu závazků společnosti Massag, a.s. v letech 2009 - 2013

Graf. č. 3.4 – Ukazatelé likvidity společnosti Massag, a.s. v letech 2009 -2013

Graf č. 3.5 - Struktura tržeb za rok 2013 dle zeměpisných oblastí

Tabulky

Tab. č. 2.1 – INCOTERMS 1990

Tab. č. 2.2 – Povinnosti prodávajícího a kupujícího - INCOTERMS 1990

Tab. č. 2.3 – Druhy dopravy v souvislosti s INCOTERMS 1990

Tab. č. 2.4 – Doložky INCOTERMS[®] 2010 dle druhu přepravy

Tab č. 2.5 – Povinnosti prodávajícího a kupujícího - INCOTERMS[®] 2010

Tab. č. 3.1 – Tržby tři základních tržních segmentů za léta 2009-2013

Tab č. 3.2 - Seznam vzorců - ukazatelé rentability

Tab. č. 3.3 – Ukazatelé rentability podniku Massag, a.s. v letech 2009 - 2013

Tab. č. 3.4 – Seznam vzorců – ukazatelé aktivity

Tab. č. 3. 5 – Ukazatelé aktivity podniku Massag, a.s. v letech 2009 - 2013

Tab. č. 3.6 – Seznam vzorců – ukazatelé zadluženosti

Tab. č. 3.7 – Ukazatelé zadluženosti podniku Massag, a.s. za léta 2009 - 2013

Tab. č. 3.8 – Seznam vzorců – ukazatelé likvidity

Tab. č. 3. 9 – Ukazatelé likvidity podniku Massag, a.s. za léta 2009 - 2013

Tab. č. 3.10 – Seznam vzorců – ukazatelé kapitálového trhu

Tab. č. 3. 11 – Ukazatelé kapitálového trhu společnosti Massag, a.s. v letech 2009-2013

Tab. č. 3. 12 - Struktura tržeb za rok 2013 dle zeměpisných oblastí

Tab. č. 3.13 – Používané doložky INCOTERMS[®] 2010 v závislosti na zemi dodání

Tab. č. 3. 14 – Doložky INCOTERMS[®] 2010 v závislosti na typu přepravy

Tab. č. 4.1 – Shrnutí informací o pravidlech pro kterýkoliv způsob dopravy

Tab. č. 4.2 - Shrnutí informací o pravidlech pro říční a námořní přepravu

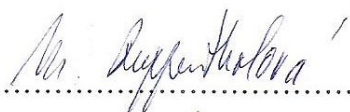
Tab. č. 5.1 – Znázornění obchodního případu

PROHLÁŠENÍ O VYUŽITÍ VÝSLEDKŮ DIPLOMOVÉ PRÁCE

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního § 60 – školní dílo;
- беру на ве́доміі, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB – TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB – TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB – TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB – TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB – TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 13. 4. 2015



Martina Ruppenthalová

Seznam příloh

1. Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2013
2. Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2012
3. Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2011
4. Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2010
5. Výkaz zisku a ztráty, rozvaha společnosti Massag, a.s. za rok 2009
6. Tržby společnosti – tabulky za rok 2009 – 2013
7. Schéma INCOTERMS® 2010
8. Obchodní případ společnosti Massag, a.s.